



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**ANALISIS TATANIAGA KENTANG DARI DESA JERNIH JAYA
KECAMATAN GUNUNG TUJUH KABUPATEN KERINCI KE KOTA
PADANG**

SKRIPSI



**MEGI MELIAN
06114023**

**FAKILTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG 2011**

**ANALISIS TATANIAGA KENTANG DARI DESA JERNIH JAYA
KECAMATAN GUNUNG TUJUH KABUPATEN KERINCI
KE KOTA PADANG**

OLEH

**MEGI MELIAN
06114023**

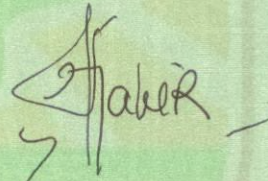
MENYETUJUI:

Dosen Pembimbing I



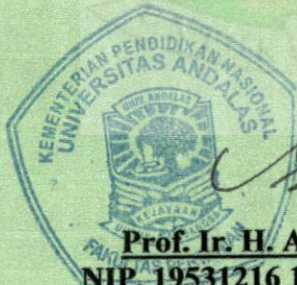
Prof. Dr. Ir. Rudi Febriamansyah, MSc
NIP. 19630208 198702 1 001

Dosen Pembimbing II



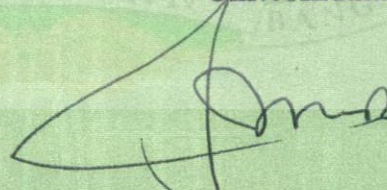
Ir. Hj. Zelfi Zakir, MSi
NIP. 19600926 198712 2 001

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**




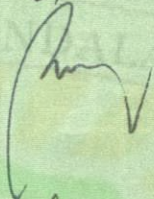
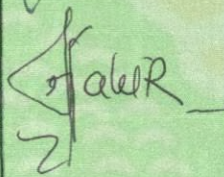
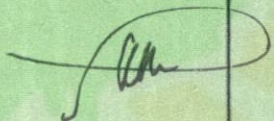
Prof. Ir. H. Ardi, MSc
NIP. 19531216 198003 1 004

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian
Univ. Andalas**



Dr. Ir. Yonariza, MSc
NIP. 19650505 199103 1 003

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana
Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang, pada tanggal 6 Oktober 2011

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Ir. M. Refdinal, MS		Ketua
2.	Prof. Dr. Ir. Rudi Febriamansyah, MSc		Sekretaris
3.	Ir. Hj. Zelfi Zakir, MSi		Anggota
4.	Ir. Yusri Usman, MS		Anggota

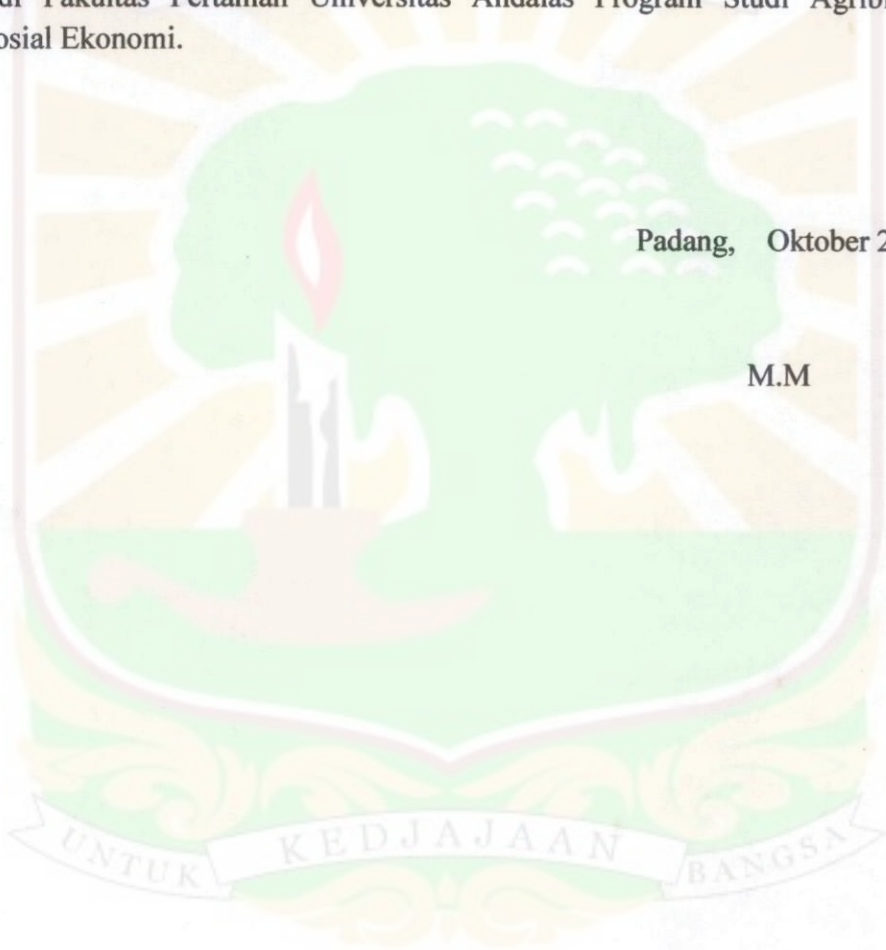


BIODATA

Penulis dilahirkan di Pariaman, Sumatera Barat pada Tanggal 4 Desember 1987 sebagai anak kedua dari dua bersaudara, dari pasangan Adlin Jaya dan Arnida, S.Pd. Pendidikan Tingkat Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SDN 18 Ampalu, Pariaman (1994-2000). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SLTPN 1 Pariaman, lulus tahun 2003. Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMAN 1 Pariaman, lulus pada tahun 2006. Pada tahun 2006, penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi.

Padang, Oktober 2011

M.M



KATA PENGANTAR



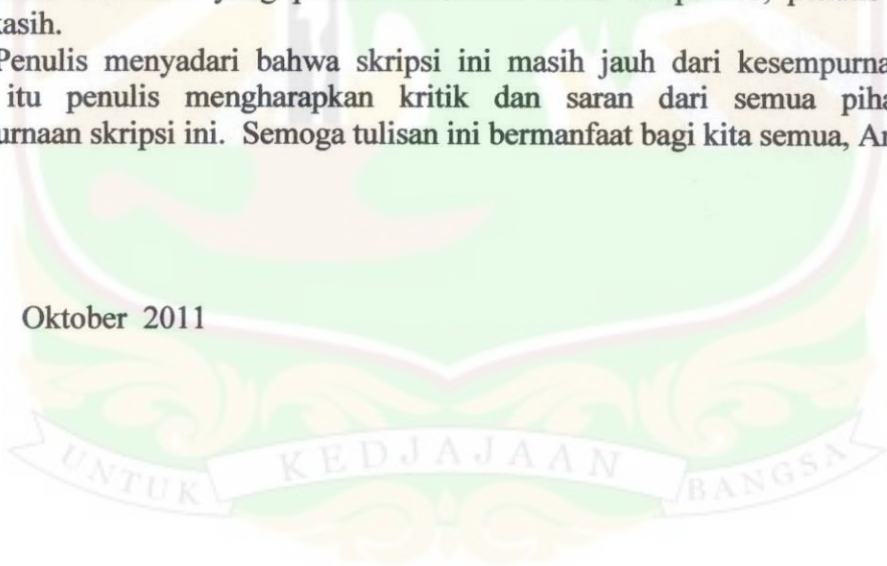
Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan berkah, rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Tataniaga Kentang Dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci Ke Kota Padang”**.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya penulis sampaikan kepada Bapak Prof. Dr. Ir. Rudi Febriamansyah, MSc selaku dosen pembimbing I, dan Ibu Ir. Zelfi Zakir, MSi selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan petunjuk, arahan dan bimbingannya dari penyusunan proposal, dalam penelitian sampai penyusunan skripsi. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dekan, Bapak Ketua dan Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, seluruh dosen serta karyawan Fakultas Pertanian yang telah memberikan dorongan, semangat dan bantuan berharga selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang. Demikian pula kepada Bapak PPL, Bapak Kepala Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci dan petani sampel kentang serta pedagang sampel kentang yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang penulis butuhkan untuk skripsi ini, penulis ucapkan terima kasih.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga tulisan ini bermanfaat bagi kita semua, Amin.

Padang, Oktober 2011

M.M



DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
ABSTRAK	
I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Sejarah Tanaman Kentang di Indonesia.....	7
2.2. Budidaya Kentang.....	8
2.3. Konsep Tataniaga.....	10
2.3.1. Defenisi dan Fungsi Tataniaga.....	10
2.3.2. Lembaga dan Saluran Tataniaga.....	14
2.3.3. Pembagian Lembaga Tataniaga.....	15
2.4 Margin Tataniaga.....	17
2.5 Efisiensi Tataniaga.....	18
2.6 Masalah-masalah Tataniaga Pertanian.....	21
2.7 Potensi Perbaikan Tataniaga.....	23
2.7.1. Memperluas dan Memperbesar Permintaan Konsumen.....	23
2.7.2. Memperbaiki Sistem Pengangkutan dan Komunikasi.....	24
2.7.3. Melakukan dan Memperbaiki Standarisasi dan Grading.....	24
2.7.4. Tataniaga yang Teratur Baik (Orderly Marketing).....	25
2.7.5. Mengurangi Biaya dan memperkecil Margin.....	27
2.7.6. Peranan Koperasi.....	28
2.7.7. Peranan Pemerintah.....	29

2.8 Penelitian Terdahulu	30
--------------------------------	----

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Kerangka Pencapaian Tujuan.....	32
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian.....	32
3.3. Metode Penelitian.....	33
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	33
3.5. Metode Pengambilan Sampel.....	33
3.6. Data yang Dikumpulkan.....	34
3.7. Variabel Yang Diamati	36
3.8. Analisa Data.....	39
3.8.1. Mengidentifikasi Saluran Tataniaga Kentang.....	39
3.8.2. Menganalisis Margin dan Efisiensi Tataniaga Kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh ke Kota Padang.....	39

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian	44
4.4.1. Letak dan Kondisi Geografis.....	44
4.4.2. Penduduk.....	45
4.4.3. Mata Pencanharian.....	46
4.4.4. Tingkat Pendidikan.....	46
4.2. Identitas Petani dan Pedagang Sampel.....	47
4.2.1. Petani Sampel.....	47
4.4.2. Pedagang Sampel.....	49
4.3. Analisa Biaya dan Tingkat Keuntungan Petani.....	50
4.3.1. Produksi.....	50
4.3.2. Biaya-biaya Usahatani.....	51
4.3.2.1. Biaya yang dibayarkan.....	51
4.3.2.2. Biaya yang Diperhitungkan.....	53
4.3.3 Harga Jual.....	54
4.3.4. Penerimaan.....	55
4.3.5. Keuntungan.....	55
4.3.6. Biaya Tataniaga Petani.....	56

4.4 Tataniaga Kentang	58
4.4.1. Saluran Tataniaga.....	58
4.4.2. Fungsi-fungsi Lembaga Tataniaga.....	60
4.4.2.1. Petani.....	61
4.4.2.2. Pedagang Pengumpul.....	62
4.4.2.3. Pedagang Besar.....	64
4.4.2.4. Pedagang Pengecer.....	66
4.4.3. Analisis Margin dan Efisiensi Tataniaga.....	67
4.4.3.1. Analisis Margin Tataniaga.....	67
4.4.3.1.1. Margin Tataniaga pada Pedagang Pengumpul.....	68
4.4.3.1.2. Margin Tataniaga pada Pedagang Besar.....	70
4.4.3.1.3. Margin Tataniaga pada Pedagang Pengecer.....	72
4.4.3.2. Analisis Efisiensi.....	75
V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	78
5.2. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Batas Wilayah Desa Jernih Jaya	44
2. Jumlah Penduduk Desa Jernih Jaya Menurut Umur dan Jenis Kelamin.....	45
3. Jumlah Penduduk Desa Jernih Jaya Menurut Mata Pencaharian.....	46
4. Jumlah Penduduk Desa Jernih Jaya Menurut Tingkat Pendidikan.....	46
5. Identifikasi Petani Sampel.....	47
6. Identifikasi Pedagang Sampel	49
7. Rata-rata Penggunaan Pupuk dan Biaya Pembelian Pupuk.....	52
8. Rata-Rata Keuntungan Usahatani kentang.....	56
9. Rata-rata Biaya Tataniaga Kentang pada Petani.....	57
10. Fungsi-fungsi Tataniaga yang Dilakukan Lembaga-lembaga Tataniaga.....	61
11. Margin Tataniaga Kentang pada Pedagang Pengumpul.....	69
12. Margin Tataniaga Kentang pada Pedagang Besar.....	72
13. Margin Tataniaga Kentang pada Pedagang Pengecer.....	74
14. Margin Tataniaga Kentang dari Desa Jernih Jaya ke Kota Padang.....	75
15. Analisis Efisiensi pada Saluran Tataniaga Kentang dari Desa Jernih Jaya ke Kota Padang.....	76

DAFTAR GAMBAR**Gambar****Halaman**

1. Skema Saluran Tataniaga Kentang dari Desa Jernih Jaya ke Kota Padang..... 59



DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Luas Tanam, Luas Panen, Produksi dan Kondisi Unggulan Tanaman Pangan Kabupaten Kerinci	82
2. Perkembangan Luas Tanam, Luas Panen dan Produksi Kentang Kab. Kerinci....	83
3. SK Mandiri Pangan desa Jernih Jaya Kec Gunung Tujuh Kab. kerinci.....	84
4. Identitas dan Jumlah Produksi Petani Sampel Desa Jernih Jaya.....	86
5. Jumlah Pemakaian dan Biaya Benih pada Usahatani Kentang.....	87
6. Jumlah Pemakaian Pupuk dan Jumlah Biaya Pupuk Pada Usahatani Kentang...	88
7. Jumlah Penggunaan Obat-obatan dan Jumlah Biaya Obat-obatan Pada Usahatani Kentang.....	89
8. Pemakaian TKLK Pada Kegiatan Usahatani kentang.....	90
9. Jumlah Biaya TKLK Pada Kegiatan Usahatani Kentang.....	91
10. Perhitungan Bunga Modal Pada Usahatani Kentang	92
11. Perhitungan Sewa Lahan Pada Usahatani Kentang.....	93
12. Biaya Penyusutan Alat Pada Usahatani Kentang.....	94
13. Biaya yang dibayarkan Pada Usahatani Kentang.....	95
14. Biaya yang diperhitungkan Pada Usahatani Kentang.....	96
15. Rata-rata Biaya, Penerimaan, dan Keuntungan Pada Usaha Tani Kentang.....	97
16. Pemasaran Hasil Produksi Kentang dari Petani ke Pedagang Pengumpul.....	98
17. Biaya Tataniaga Kentang Pada Petani kepada Pedagang Pengumpul.....	99
18. Biaya Produksi, Tataniaga, Penerimaan dan Keuntungan Pada Usahatani Kentang di Desa Jernih Jaya.....	100
19. Identitas Pedagang Sampel.....	101
20. Biaya Tenaga Kerja Pedagang Pengumpul.....	102
21. Biaya Transportasi yang Dikeluarkan Pedagang Pengumpul.....	103
22. Biaya Penyusutan Peralatan Pedagang Pengumpul.....	104
23. Biaya Sewa Gudang Pedagang Pengumpul.....	105
24. Perhitungan Bunga Modal pada Pedagang Pengumpul.....	106
25. Biaya yang Dibayarkan dan Diperhitungkan pada Pedagang Pengumpul.....	107

26. Rata-rata Biaya, Penerimaan, dan Keuntungan Pedagang Pengumpul.....	108
27. Biaya Tenaga Kerja Pedagang Besar.....	109
28. Biaya Upah Angkut yang Dikeluarkan Pedagang Besar.....	110
29. Biaya Iuran Keamanan yang Dikeluarkan Pedagang Besar.....	111
30. Biaya Sewa Gudang Pedagang Besar.....	112
31. Biaya Penyusutan Peralatan pada Pedagang Besar.....	113
32. Biaya Penyusutan Produk pada Pedagang Besar.....	115
33. Perhitungan Bunga Modal pada Pedagang Besar.....	116
34. Biaya yang Dibayarkan dan Diperhitungkan Pedagang Besar.....	117
35. Rata-rata Biaya, Penerimaan, dan Keuntungan Pedagang Besar.....	118
36. Biaya Upah Angkut yang Dikeluarkan Pedagang Pengecer.....	119
37. Biaya Iuran Keamanan yang Dikeluarkan Pedagang Pengecer	120
38. Biaya Sewa Kios Pedagang Pengecer	121
39. Biaya Pembelian Plastik yang Dikeluarkan Pedagang Pengecer.....	122
40. Biaya Penyusutan Peralatan pada Pedagang Pengecer	123
41. Biaya Penyusutan Produk pada Pedagang Pengecer	124
42. Perhitungan Bunga Modal pada Pedagang Pengecer	125
43. Biaya yang Dibayarkan oleh Pedagang Pengecer.....	126
44. Biaya yang Diperhitungkan oleh Pedagang Pengecer	127
45. Rata-rata Biaya, Penerimaan, dan Keuntungan Pedagang Pengecer	128



ANALISIS TATANIAGA KENTANG DARI DESA JERNIH JAYA KECAMATAN GUNUNG TUJUH KABUPATEN KERINCI KE KOTA PADANG

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari s/d Februari 2011, bertujuan untuk mendeskripsikan saluran, fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan lembaga-lembaga tataniaga serta permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga kentang yang dilakukan petani dan lembaga tataniaga yang terkait dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang, dan menganalisis margin dan efisiensi tataniaga dari masing-masing lembaga tataniaga yang terkait. Metode yang digunakan adalah metode survei dengan jumlah petani sampel 12 orang, pedagang pengumpul sebanyak 1 orang, pedagang besar 3 orang dan pedagang pengecer 30 orang. Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder yang ada hubungannya dengan masalah penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian, Lembaga tataniaga yang terlibat pada saluran tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang yakni : Petani (Jernih Jaya) → Pedagang Pengumpul (Jernih Jaya) → Pedagang Besar (Pasa Raya & Bd. Buat di kota Padang) → Pedagang Pengecer (Pasa raya & Bd. Buat di kota Padang).

Berdasarkan hasil perhitungan margin tataniaga, margin terbesar terdapat pada pedagang pengumpul dengan margin Rp. 1.600/Kg dan keuntungan sebesar Rp 1.348,75/Kg, kemudian diikuti oleh pedagang pengecer yakni sebesar Rp. 1.506,67/Kg dengan keuntungan yang diambil oleh pedagang pengecer yakni Rp 1.357,53/Kg, selanjutnya pedagang besar dengan margin sebesar Rp. 1.293,33/Kg mengambil keuntungan sebesar Rp. 1.182,16/Kg. Disini terlihat, pedagang pengecer mengambil keuntungan terbesar dan petani memperoleh keuntungan yang paling rendah, yakni sebesar Rp 1.029,16. Dilihat dari segi biaya yang dikeluarkan, petani mengeluarkan biaya yang jauh lebih besar yakni sebesar Rp. 2.570,84/Kg (32,14%) dari biaya yang dikeluarkan pedagang perantara yakni Rp. 511,56/Kg (6,40%), sementara keuntungan yang diperoleh petani lebih kecil yakni sebesar Rp. 1.029,16/Kg (12,86%) dari keuntungan yang diperoleh oleh pedagang perantara yakni Rp. 3.888,44/Kg (48,60%). Dari hasil tersebut, maka saluran tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang ini dikatakan tidak efisien.

Disarankan sebaiknya, fungsi kelompok tani sebagai wadah tataniaga kentang dimaksimalkan. Sehingga petani dapat mengetahui informasi pasar dan standar harga yang sesungguhnya, agar harga ditingkat petani tidak terlalu rendah atau meningkatkan posisi tawar petani karena kelompok tani juga dapat berperan sebagai lembaga tataniaga yang menyalurkan kentang ke pedagang besar yang ada di Kota Padang.

MARKETING ANALYSIS OF POTATOES FROM JERNIH JAYA VILLAGE, KECAMATAN GUNUNG TUJUH, DISTRICT KERINCI TO PADANG CITY, WEST SUMATERA, INDONESIA

ABSTRACT

The aims of this research are to describe the marketing system of Potatoes includes the marketing channel, the functions of each marketing institutions and problems encountered in the process of marketing potatoes from Jernih Jaya Village Kecamatan Gunung Tujuh District Kerinci to Padang City, and to conduct the margin and efficiency analysis of those marketing process. The data collection for this research was conducted from January to February 2011 using a survey method to collect primary data and information from farmers, traders, wholesalers and retailers. While, the secondary data for this research is collected from relevant institutions, like from Agriculture agencies and Market agencies in the study area.

The research founds that the marketing channel of potatoes from Jernih jaya is as follows: Farmer at Jernih Jaya → Traders at Jernih Jaya → Wholesalers in Pasa Raya and Bandar Buat, Padang → Retailers at Pasar Raya and Pasar Bandar Buat, Padang. Based on the results of margin analysis, it is found that the largest margin of marketing is with the traders (Rp. 1.600/kg), followed by retailers, (Rp. 1506,67/kg) then the wholesalers in Padang (Rp.1293,33/kg). In term of profit margin taken by those marketing institutions, the retailer got the largest amount of 1.357,53/kg, then followed by the local collectors (Rp.1.348,75/kg), and the wholesalers in Padang (Rp.1.182,16/kg). If it is compared with the profit of farmers in producing the potatoes, farmers got only around Rp.1.029,16/kg that was much lower than all the market institutions. Moreover, the comparison will be much bigger if it is compared with the marketing cost that was expenses by all marketing institution, where farmers profit margin is only about 12,86 % of production cost, while in the average, all market institutions got profit margin around 48,60 % of their marketing cost.

It can then be concluded that, the marketing system of potatoes from Jernih jaya village to Padang is not fair and not effisien. The marketing margin is still to high and the distribution of profit margin is not fair, where farmers should get lower profit margin compare to the marketing institution that spends only little amount of marketing cost. It is then suggested that government should help farmers to be able to organize the marketing system of their product directly to Padang, so that they can also get profit from this marketing system.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian mempunyai kontribusi yang besar dalam pembangunan ekonomi. Kontribusi pertanian terhadap pembangunan ekonomi negara, yaitu kontribusi produksi, kontribusi pasar, kontribusi faktor produksi dan kontribusi devisa (Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Kerinci, 2007).

Secara umum pertanian terdiri dari tanaman pangan, tanaman perkebunan dan tanaman hortikultura. Hortikultura terdiri atas buah-buahan, sayur-sayuran, tanaman hias serta obat-obatan. Pemilihan komoditi sayuran dan buah-buahan untuk diusahakan merupakan salah satu upaya untuk mempercepat pengembangan perekonomian pedesaan pada khususnya dan negara pada umumnya (Khairiyah I, 2008).

Kentang adalah salah satu produk hortikultura yang digolongkan ke dalam jenis sayur-sayuran. Sayuran dibutuhkan oleh tubuh manusia sebagai sumber energi pertumbuhan dan kesehatan. Jika kebutuhan akan sayuran dapat dipenuhi dalam jumlah yang tepat, maka akan dapat meningkatkan daya tahan tubuh terhadap berbagai macam penyakit. Selain itu juga dapat meningkatkan kualitas dan produktivitas kerja, sehingga kualitas hidup akan meningkat (Samadi, 1997).

Di Indonesia, kebutuhan konsumsi kentang diperkirakan dua kali lipat pada 5 – 10 tahun mendatang. Meningkatnya permintaan kentang disebabkan antara lain, oleh makin luasnya pendayagunaan produksi kentang untuk berbagai bahan makanan, baik sebagai bahan sayuran maupun makanan ringan. Disamping itu, kentang merupakan komoditas ekspor dan import antar Negara di dunia. Arti penting komoditas kentang sangat dirasakan oleh berbagai Negara di dunia. Di kawasan Asia dibentuk organisasi International South Asian Potato Program For Research and Development (SAPPRAD), dengan program utama mendayagunakan kentang sebagai sumber pangan (Rukmana, 2002).

Dibandingkan dengan harga jual produk hortikultura lainnya, kentang termasuk tanaman dengan harga jual relatif stabil. Hal ini disebabkan karena tanaman ini merupakan produk yang cukup tahan lama jika disimpan. Kestabilan harga jual disebabkan karena permintaan akan produk yang cukup tinggi. Sesuai dengan pendapat Hartus (2001), beberapa alasan yang menyebabkan harga kentang relatif stabil adalah karena kentang dapat disimpan dalam waktu yang cukup lama jika dibandingkan dengan sayuran lainnya dan permintaan kentang yang terus meningkat sebagai akibat dari perkembangannya di restoran-restoran fastfood.

Kabupaten Kerinci merupakan wilayah dataran tinggi yang memiliki tingkat kesuburan tanah yang relatif baik, sehingga dikenal sebagai daerah pertanian. Sektor pertanian merupakan mata pencaharian utama masyarakat Kabupaten Kerinci, hingga saat ini sektor pertanian masih menunjukkan peranan yang sangat penting bagi perekonomian Kerinci. Sektor pertanian yang merupakan sektor paling dominan memberikan kontribusinya pada total PDRB sektoral Kabupaten Kerinci tahun 2008 tumbuh 6,25 persen, angka ini cukup tinggi. Tingginya pertumbuhan sektor pertanian ini disumbangkan oleh pertumbuhan sub sektor tanaman bahan makanan, dan sub sektor perkebunan. Meningkatnya pertumbuhan sub sektor tanaman bahan makanan disebabkan meningkatnya produksi padi dan tanaman hortikultura, dimana petani sudah banyak menggunakan bibit unggul dan didukung musim yang baik / curah hujan yang cukup, serta membaiknya pasar produk hortikultura sehingga meningkatkan semangat petani untuk mengusahakan tanaman tersebut (BAPPEDA kab. Kerinci, 2009).

Komoditi utama tanaman hortikultura di daerah Kabupaten Kerinci yaitu, kentang dengan produksi 55.566 ton, kubis 4.125 ton, dan cabe 14.616 ton (Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kab. Kerinci, 2010). Produksi kentang di Kabupaten Kerinci mencapai 55.566 ton dengan Luas tanam 3.093 Ha dan luas panen 2.916 Ha. Salah satu daerah/sentra produksinya adalah Kecamatan Gunung Tujuh (Lampiran 1).

Kentang merupakan produk tanaman hortikultura daerah Kabupaten Kerinci, produksinya dari tahun ke tahun selalu terbesar dibandingkan dengan komoditi lain. Namun pada tahun 2009 produksinya turun dari tahun sebelumnya menjadi 55.566

ton, sedangkan pada tahun 2008 produksinya mampu mencapai 60.762 ton (lampiran 2) (Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Kabupaten Kerinci, 2010).

Pengembangan suatu komoditas pertanian dari aspek ekonomi sangat tergantung pada tingkat pendapatan atau kelayakan usaha. Menurut Usman (2010) usaha perbaikan di bidang tataniaga memegang peranan penting karena usaha peningkatan produksi saja tidak mampu untuk meningkatkan pendapatan petani bila tidak didukung dan dihubungkan dengan situasi pasar. Tingginya biaya tataniaga akan berpengaruh terhadap harga eceran (harga konsumen) dan harga pada tingkat petani (harga produsen).

Dapat diketahui bahwa tataniaga adalah suatu sistem dari kegiatan-kegiatan yang merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli. Dukungan sistem tataniaga yang lancar dan dengan margin tataniaga yang proporsional, akan sangat mendorong petani untuk berusaha lebih baik.

Dalam suatu usaha, tataniaga merupakan fungsi yang luas dan dalam yang mempengaruhi seluruh aspek operasi usaha tersebut. Oleh karena itu perlu adanya suatu bagian yang paling tepat yang bertanggung jawab untuk tugas tataniaga. Bagian yang paling tepat untuk memainkan peran itu adalah manajemen tataniaga. Nitisemito menjelaskan bahwa tataniaga tidak hanya merupakan lalu lintas barang dari produsen ke konsumen tetapi juga mencakup kegiatan sebelum dan sesudah tataniaga seperti perencanaan kegiatan (Nitisemito, 1982).

Dengan demikian dapatlah diartikan bahwa semua unsur apakah ia perorangan, perusahaan, atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam proses pengaliran barang dari produsen ke konsumen disebut lembaga tataniaga, antara lain seperti pedagang pengumpul, pedagang pengecer, broker, perusahaan pengangkutan dan perusahaan dagang (Hamid, 1994).

Mubyarto (1989) mengatakan bahwa efisiensi tataniaga terjadi apabila mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga

barang tersebut. Yang dimaksud adil adalah pemberian balas jasa dari fungsi-fungsi produksi dan tataniaga sesuai dengan sumbangan masing-masing.

Balas jasa adalah berupa keuntungan yang diterima oleh petani dan pedagang yang ikut serta dalam memasarkan barang itu. Untuk itu perlu adanya keuntungan yang adil, yaitu keuntungan yang diterima oleh setiap lembaga sesuai dengan sumbangan yang diberikan dalam mengalirkan barang sampai ke tangan konsumen.

Efisiensi tataniaga sangat penting supaya masing-masing lembaga mendapatkan keuntungan sesuai apa yang telah mereka keluarkan (input). Jika tidak ada efisiensi tataniaga maka ada pihak atau lembaga yang dirugikan karena mungkin lembaga tersebut telah mengeluarkan input lebih besar dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkannya dan begitu juga sebaliknya, lembaga yang mengeluarkan input lebih kecil tetapi mendapatkan keuntungan yang besar, dan akan terjadilah kesenjangan keuntungan yang diperoleh (Hamid, 1994).

1.2 Rumusan Masalah

Kentang merupakan produk andalan tanaman hortikultura daerah Kabupaten Kerinci, produksinya dari tahun ke tahun selalu terbesar dibandingkan dengan komoditi lain. Hal ini terlihat dari adanya 5 kecamatan yang ditetapkan sebagai daerah pengembangan agribisnis kentang yaitu, Kec. Kayu Aro, Kec. Gunung Tujuh, Kec. Gunung Kerinci, Kec. Gunung Raya, Kec. Air Hangat Timur. Tetapi pada tahun 2010 ini hanya dipusatkan di 3 Kecamatan saja yaitu Desa Dalam Kec. Kayu Aro, Kec. Gunung Tujuh, Kec. Gunung Kerinci (Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten Kerinci, 2010). Menurut hasil survei yang telah dilakukan, produksi kentang yang paling banyak dihasilkan di Kabupaten Kerinci terdapat di kecamatan Gunung Tujuh.

Di kecamatan Gunung Tujuh, salah satu desa yang menjadi sentra produksi kentang adalah Desa Jernih Jaya. Pada tahun 2010, Desa Jernih Jaya ini ditetapkan sebagai desa Mandiri Pangan. Desa mandiri pangan adalah desa yang masyarakatnya

mempunyai kemampuan untuk mewujudkan ketahanan pangan dan gizi melalui pengembangan subsistem ketersediaan, subsistem distribusi, dan subsistem konsumsi dengan memanfaatkan sumber daya setempat secara berkelanjutan.

Menurut hasil wawancara yang telah dilakukan dengan penyuluh lapangan di Desa Jernih Jaya, rata-rata desa ini mampu menghasilkan kentang 50 ton/hari. Salah satu daerah tujuan pemasaran kentang di desa ini adalah Kota Padang. Kota Padang merupakan daerah yang jumlah permintaannya cukup besar yaitu berkisar antara 10 – 15 ton per hari atau sekitar 30% dari produksi di desa Jernih Jaya. Sementara itu, daerah tujuan tataniaga yang lain sebesar 7 – 15 ton (30%) ke daerah Sumatera bagian Selatan yaitu Palembang dan Lampung dan lebih kurang 21 ton ke daerah Jakarta dan sekitarnya atau sebesar 40% dari jumlah produksi. Berdasarkan rekomendasi PPL setempat mengingat peneliti berasal dari Kota Padang dan menimbang keterbatasan peneliti, maka hal inilah yang mendorong peneliti untuk melakukan penelitian tataniaga kentang ke Kota Padang. Harga kentang di tingkat petani di Desa Jernih Jaya sebesar Rp 3.600,-/kg, sementara harga di tingkat konsumen akhir di Kota Padang sebesar Rp 8.000,-/kg (Februari 2011). Disini terlihat kesenjangan harga yang cukup besar antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir di Kota Padang. Harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan konsumen jauh berbeda, sehingga diduga petani mendapatkan keuntungan yang kecil dibandingkan dengan pedagang perantara. Oleh karena itu, perlu diketahui margin, efisiensi dan permasalahan yang mengakibatkan terjadinya ketimpangan ini.

Berkaitan dengan uraian diatas, maka timbul pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran, fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga serta permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga kentang yang dilakukan petani dan lembaga niaga yang terkait dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang?
2. Bagaimana margin dan efisiensi tataniaga dari masing-masing lembaga niaga yang terkait dalam saluran tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang?

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan diatas, maka peneliti perlu melakukan suatu penelitian yang berjudul ” **Analisis Tataniaga Kentang Dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci Ke Kota Padang** ”.

1.3 Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mendeskripsikan saluran, fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan lembaga-lembaga tataniaga serta permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga kentang yang dilakukan petani dan lembaga tataniaga yang terkait dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang.
2. Untuk menganalisa margin dan efisiensi tataniaga dari masing-masing lembaga niaga yang terkait dalam saluran tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci ke Kota Padang.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian ini adalah :

1. Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberikan masukan bagi pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya ke Kota Padang.
2. Bagi pemerintah daerah, sebagai bahan informasi dalam membuat kebijakan khususnya yang dapat menunjang peningkatan pendapatan petani kentang.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Sejarah Tanaman Kentang di Indonesia

Pada awalnya tanaman kentang (*Solanum tuberosum*), hanya dapat tumbuh di negara yang beriklim dingin seperti Belanda dan Jerman. Di Indonesia, kentang berkembang di Pengalengan, Lembang dan Karo sejak sebelum perang dunia II. Varietas yang dikenal pada waktu itu adalah *Eugenheimer* (Soelarlo, 1998).

Menurut Samadi (1997), kentang masuk ke Indonesia sewaktu zaman penjajahan Belanda. Pada waktu itu, varietas yang dikenal adalah *Eugenheimer*, *Bevelender*, *Voran*, *Profijt*, *Marinta*, *Pinpernel*, dan *Intje*. Namun, semenjak 1969 ditemukan beberapa kultivar kentang sebagai akibat persilangan beberapa varietas, diantaranya adalah *Thung*, *Cosima*, *Patrones*, *Desiree*, *Radosa*, *Catella*, *Donata* dan *Rapan*. Berkat kecanggihan teknologi dan peningkatan SDM akhirnya ditemukan kultivar yang masih digunakan sampai sekarang, yaitu *French fries*, *Diamant*, *Cardinal*, *Primeira*, *Ausonia*, *Famosa*, *Hertha*, *Sante*, *Cipanas* dan *Granola*. *Granola* merupakan kultivar yang tinggi produktivitasnya dan tahan terhadap hama penyakit yang menyerang tanaman kentang.

Sejarah pembibitan kentang dimulai semenjak tahun 1991/1992. Pembibitan kentang ini merupakan program pemerintah yang bekerjasama dengan bantuan Pemerintah Jepang (JICA). Untuk tahap awal, program ini dikembangkan di Provinsi Jawa Barat, dan selanjutnya mulai dikembangkan di Provinsi Jawa Tengah, Sumatera Utara, dan Sulawesi Selatan yang menjadi sentra produksi kentang (Soelarlo, 1998).

Samadi (1997) menerangkan bahwa tanaman kentang dapat dikembangkan dengan umbi (generatif), batang atau tunas daun (vegetatif). Untuk memperoleh bibit yang berkualitas baik perlu diadakan seleksi dengan kriteria tertentu. Bibit yang berkualitas baik bila ditanam dapat berproduksi tinggi dan mendatangkan keuntungan yang besar. Senada dengan itu, Rukmana (2002), juga mengatakan bahwa untuk pembibitan kentang bermutu diperlukan bibit induk. Bibit ini berasal dari hasil pemuliaan tanaman melalui proses pembuatan generasi gen nol atau seleksi klonal. Selain itu dapat juga dilakukan dengan kultur jaringan.

Menurut Soelarso (1998), pembibitan kentang dibagi dalam beberapa tahap. Tahap awal dikenal dengan stek mikro atau kultur jaringan. Setelah itu dipindahkan kerumah basa. Disini kita sudah mengenal dengan G_0 (tanaman induk). Untuk tahap ini yang berwenang adalah Balai Penelitian Tanaman dan Sayuran. Setelah itu dilanjutkan ke rumah kaca A, rumah kaca B (G_1) dan kebun I (G_2 /benih dasar). Setelah benih ini lolos seleksi dilanjutkan menjadi G_4 baru disebarkan ke petani-petani.

Sedangkan Hartus (2001), membagi pembibitan kentang ini ke dalam dua tahap yaitu bibit G_0 dan G_1 dan produksi di lahan terbuka yaitu bibit G_2 , G_3 , G_4 . Tempat yang digunakan untuk memproduksi bibit kentang yang bebas dari hama dan penyakit.

Dalam pelabelan kentang, warna label disesuaikan dengan kelas yaitu benih dasar (G_2) warna ungu. Sedangkan yang terakhir disebut dengan benih sebar (G_4) dengan warna biru (Soelarso, 1998).

Lebih lanjut Setiadi dan Nurulhuda (1998), mengatakan bahwa kendala yang dihadapi petani kentang di Indonesia adalah sulitnya memperoleh bibit umbi yang berkualitas tinggi. Karena umumnya bibit lokal yang digunakan saat ini sudah mengalami kemunduran (degradasi) dan tertular dengan berbagai macam penyakit, terutama yang disebabkan oleh virus.

2.2. Budidaya Kentang

Rukmana (2002), mengemukakan bahwa, tanaman kentang dapat tumbuh dan berproduksi dengan baik di dataran menengah sampai dataran tinggi, yaitu, pada ketinggian 300 m dpl – 2000 m dpl. Daerah yang paling optimal untuk pertumbuhan dan produksi kentang adalah pada ketinggian ± 1300 m dpl. Keadaan iklim yang ideal untuk tanaman kentang adalah suhu dingin dengan rata-rata harian 15°C - 20°C , kelembaban udara 80% - 90%, cukup mendapat sinar matahari, dan curah hujan rata-rata 200 mm – 300 mm/bulan.

Tanah yang paling baik untuk tanaman kentang adalah tanah yang gembur atau sedikit mengandung pasir agar mudah diresapi air dan mengandung humus yang tinggi. Kelembaban tanah yang lebih dari ini menyebabkan kentang mudah diserang oleh penyakit busuk batang atau leher akar (Setiadi dan Nurhaliza, 2004).

Pengolahan tanah dapat dilakukan dengan cara membajak atau mencangkul. Pengolahan tanah dilakukan 1 bulan sebelum tanam. Lalu dibuat alur yang disesuaikan dengan jarak tanam. Penyiapan lahan kebun kentang di dataran menengah dapat dilakukan dengan sistem guludan dan bedengan. Bedengan berukuran lebar 100 cm, tinggi 30 cm dan jarak antar bedengan 40 cm. adapun guludan berukuran lebar 60-80 cm dengan tinggi 30 cm.

Kebutuhan umbi bibit per satuan luas lahan berbeda-beda, tergantung umbi dan jarak tanam. Jarak tanam yang umumnya digunakan adalah 70 cm x 30 cm. Ciri umbi bibit yang siap tanam adalah telah bertunas ± 2 cm dan mengalami masa simpan selama 4 – 6 bulan.

Pada dataran tinggi, waktu tanam yang paling baik adalah pada akhir musim hujan. Khusus di dataran menengah (300 m dpl – 700 m dpl) waktu tanam yang paling tepat adalah musim kemarau agar pada saat pembentukan umbi kentang suhu pada malam hari rendah (Rukmana, 2002).

Terdapat beberapa kegiatan yang dilakukan dalam pemeliharaan tanaman kentang. Pertama adalah pemupukan. Kentang membutuhkan pupuk anorganik dalam jumlah banyak untuk pertumbuhan dan perkembangannya. Pemberian pupuk organik berupa pupuk kandang diberikan pada saat tanam. Pemberian pupuk buatan dilakukan sebanyak 3 kali selama penanaman yaitu pada saat tanam, umur 21 hari setelah tanam dan 45 hari setelah tanam. Kegiatan kedua adalah pengairan. Pengairan harus dilakukan secara rutin dengan selang waktu 7 hari sekali, tetapi tidak berlebihan. Ketiga adalah penyiangan dan pembunbunan. Kegiatan penyiangan bertujuan untuk membuang gulma di sekitar tanaman. Sedangkan pembunbunan bertujuan untuk melindungi umbi kentang dari sinar matahari yang merangsang timbulnya racun solanin. Keempat adalah pemangkasan bunga pada varietas kentang yang berbunga.

Kegiatan ini bertujuan untuk mencegah terganggunya proses pembentukan umbi (Samadi, 1997).

Pada umumnya, hama yang menyerang tanaman kentang adalah jenis kutu dan kumbang daun. Kedua hama ini menyerang daun kentang. Daun yang terserang kutu daun akan berubah warna menjadi kekuningan, dan akhirnya akan layu dan mati. Sementara yang terserang kumbang daun, daun akan berlubang-lubang, hanya tinggal tulang daun saja. Sedangkan penyakit utama yang sering menyerang tanaman kentang adalah busuk daun, yang disebabkan oleh *Phytophthora infestant*. Infeksi pada ini akan menjalar ke batang, tangkai sampai umbi hingga busuk dan berair. Kerugian akibat serangan penyakit ini dapat menyebabkan kehilangan hasil antara 40% - 90% (Rukmana, 2002).

Kegiatan pemanenan kentang dapat dilakukan pada umur 100 – 120 hari setelah tanam. Ciri dari kentang yang telah siap panen adalah ketika daun tanaman telah berubah warna dari hijau menjadi kekuningan, kemudian batang tanaman telah agak mengering dan menguning (Samadi, 1997).

2.3. Konsep Tataniaga

2.3.1. Definisi dan Fungsi Tataniaga

Analisa pemasaran atau tataniaga suatu komoditi dari aktifitas pertanian merupakan suatu bagian di dalam analisa ekonomi. Dalam pelaksanaan kegiatan ekonomi, tataniaga menghendaki adanya tingkat efisiensi yang tinggi. Pada dasarnya, konsep efisiensi tataniaga adalah suatu ukuran yang relative (Azzaino, 1981).

Menurut Mubyarto (1989), istilah tataniaga di Negara kita diartikan sama dengan pemasaran atau distribusi yaitu suatu macam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Disebut tataniaga karena niaga berarti dagang, sehingga tataniaga berarti segala sesuatu yang menyangkut “aturan permainan” dalam hal perdagangan barang-barang. Karena perdagangan itu biasa dijalankan melalui pasar maka tataniaga disebut juga pemasaran (*marketing*).

Menurut Kottler (1997), tataniaga merupakan proses sosial dan manajerial, dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain. Dalam implikasinya dikenal juga dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, promosi, distribusi, konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, dan pemasaran.

Menurut Downey *et al* (1992) *cit* Valentine (2004), tataniaga dapat didefinisikan sebagai telaah terhadap aliran produk secara fisis dan ekonomi, dari produsen melalui pedagang perantara. Tataniaga melibatkan banyak kegiatan yang berbeda, yang menambah nilai produk pada saat produk bergerak melalui sistem tersebut.

Dalam proses pengaliran barang dari produsen ke konsumen terdapat beberapa fungsi tataniaga yang harus dilakukan. Fungsi tataniaga ini adalah semua jasa-jasa/ kegiatan dan tindakan yang diberikan dalam proses pengaliran barang dari produsen ke tangan konsumen (Teken dan Asnawi, 1973).

Menurut Hamid (1994), dalam proses pengaliran barang terdapat beberapa fungsi yang harus ditampung dan dilakukan baik oleh produsen, perantara maupun oleh konsumen. Fungsi-fungsi pemasaran tersebut, adalah :

1) Fungsi pertukaran

Merupakan kegiatan untuk memperlancar jalan pemindahan hak milik atas barang-barang. Adapun fungsi pertukaran, meliputi :

a. Fungsi penjualan

Bertujuan untuk mencari pembeli (konsumen dan langganan) suatu barang dengan motif keuntungan yang sebesar-besarnya.

b. Fungsi pembelian

Bertujuan untuk mencari tempat penjual (produsen) atau sumber-sumber penawaran barang guna menjamin kontinuitas persediaan barang baik bagi konsumen maupun bagi para pedagang.

2) Fungsi fisik

Mengadakan barang secara fisik yang berarti memperlancar jalannya fungsi pertukaran. Adapun fungsi fisik, meliputi:

a. Fungsi pengangkutan

Merupakan suatu fungsi yang meliputi kegiatan yang ditujukan untuk mengerakkan dan memindahkan barang-barang dari tempat-tempat produksi ketempat dimana barang itu dibutuhkan. Didalamnya tercakup kegiatan seperti pemilihan alat angkut, perencanaan dan biaya-biaya yang diperlukan untuk proses pengangkutan suatu barang. Pengangkutan merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam perkembangan pasar, karena ia menghubungkan sumber-sumber penawaran dan permintaan.

b. Fungsi penyimpanan

Bertujuan untuk memperlakukan benda atau barang secara fisik guna menjamin tersedianya barang bersangkutan pada waktu dan tempat yang dibutuhkan. Hasil-hasil pertanian yang umumnya bersifat musiman memerlukan penyimpanan yang baik, karena ia setiap saat dibutuhkan oleh konsumen. Melalui penyimpanan maka kelebihan jumlah barang yang ditawarkan dapat diselamatkan, sehingga harga barang tersebut tidak menurun dengan cepat.

3) Fungsi fasilitas

Adalah menyediakan dan memberikan jasa-jasa atau fasilitas-fasilitas guna memperlancar jalannya fungsi pertukaran dan fungsi fisik.

Fungsi fasilitas tersebut terdiri atas 4 fungsi, yaitu :

a. Fungsi standarisasi dan grading

Standarisasi merupakan proses penentuan standard atau suatu ukuran mutu dengan mengambil dasar-dasar perincian seperti warna, rupa, kadar kimia, kematangan, kandungan air, rasa aroma, kebersihan dan sebagainya. Standarisasi ini dimaksudkan untuk menciptakan keragaman sari suatu benda atau barang dalam proses pertukarannya dari satu tempat ketempat yang lain dan dari waktu ke waktu. Sedangkan grading adalah proses pemakaian suatu standard dengan jalan mensortir benda atau barang menjadi beberapa golongan.

b. Fungsi penaggungan resiko

Bertujuan untuk mempelajari segala bentuk resiko yang terjadi dan yang akan terjadi selama pengaliran barang dari produsen ke konsumen, dan berusaha agar resiko-resiko yang tidak bisa dihindarkan dapat diperkecil.

c. Fungsi pembiayaan

Merupakan mencari atau mengurus dana, baik yang berupa uang tunai maupun berupa kredit untuk dipakai membelanjai segala usaha yang ditujukan untuk mengalirkan barang dari tangan produsen ketangan konsumen.

d. Fungsi keterangan pasar

Merupakan kegiatan yang meliputi pengumpulan fakta-fakta, pendapatan-pendapatan dan gejala-gejala dalam pengaliran barang dari produsen ke konsumen dengan tujuan agar dapat mengambil suatu keputusan yang bermanfaat terhadap pelaksanaan kegiatan pemasaran.

Dalam banyak kenyataan, kelemahan dalam sistem pertanian di Negara berkembang, termasuk Indonesia adalah kurangnya perhatian dalam bidang tataniaga, fungsi-fungsi tataniaga, seperti pembelian, pengolahan, sortasi, penyimpanan dan pengangkutan sering tidak berjalan seperti yang diharapkan sehingga efisiensi tataniaga menjadi lemah.

Selanjutnya Mubyarto (1989), menyatakan pula bahwa tataniaga komoditi pertanian di Indonesia merupakan bagian yang paling lemah dalam mata rantai pertanian maupun dalam aliran arus komoditi dimana tataniaga diperkirakan menjadi penghambat utama dari usaha peningkatan produksi pertanian. Untuk meningkatkan produksi suatu komoditi ini diperlukan suatu sistem tataniaga yang baik dan mampu menampung hasil usaha tani mulai dari produsen sampai ke konsumen akhir.

Tataniaga pertanian menurut Limbong dan Sitorus (1987), adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik dari barang-barang hasil pertanian dari produsen sampai ke konsumen, dalam hal ini termasuk kegiatan-kegiatan yang menghasilkan perubahan bentuk dari barang yang ditujukan untuk lebih memudahkan penyalurannya dan memberikan kepuasan yang lebih tinggi kepada konsumen.

Dalam tataniaga produk pertanian, masalah yang sering terjadi adalah ketidakadilan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Berbagai alasan yang menyebabkan besarnya margin tataniaga yaitu posisi penawaran petani yang lemah. Petani cenderung tunduk pada aturan pembeli, terutama menyangkut spesifikasi kualitas. Alasan lainnya adalah besarnya biaya angkut dari sentra produksi ke pasar konsumen akhir. Resiko kerusakan dan kehilangan dibebankan pada biaya transportasi dari keseluruhannya dapat mencapai 45% sampai dengan 55% dari biaya tataniaga (Silitonga, 1994).

Secara ideal sistem tataniaga harus dapat memberikan kepuasan untuk kepentingan produsen, lembaga tataniaga dan konsumen melalui mekanisme yang efisien dan mengintegrasikan permintaan dan penawaran melalui peranan pedagang yang aktifitasnya menambah kegunaan komoditi.

Menurut Soekartawi (2002), untuk komoditi pertanian, tataniaga terjadi karena aspek-aspek yaitu kebutuhan yang mendesak, tingkat komersialisasi produsen (petani), keadaan harga yang menguntungkan dan karena peraturan. Seringkali ditemukan bahwa karena petani sangat memerlukan uang kontan selekas mungkin, maka petani memasarkan produksi pertaniannya, khusus petani komersial, mereka memasarkan produksinya bila memang kondisi menguntungkan baginya.

2.3.2. Lembaga dan Saluran Tataniaga

Lembaga tataniaga menurut Hanafiah (1986) adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi tataniaga dimana barang-barang bergerak dari produsen sampai pihak konsumen. Sedangkan menurut Azzaino (1982), lembaga tataniaga adalah setiap orang, perusahaan, atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam pengaliran barang dari produsen ke konsumen. Salah satu faktor penting dalam kegiatan arus barang dan jasa adalah menciptakan saluran tataniaga yang efisien.

Swastha *et al* (1991), mendefinisikan saluran tataniaga sebagai saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Sedangkan, menurut Kottler (1995) saluran tataniaga adalah sekelompok perusahaan

atau perorangan yang memiliki hak pemilikan atas atau membantu memindahkan hak pemilikan produk atau jasa dari produsen ke konsumen.

Selanjutnya Soekartawi (1989), menegaskan bahwa setiap penyaluran hasil produksi pertanian pertanian hampir sama. Secara fisik penyaluran ini terdiri dari tiga cara :

- a. Jalur tataniaga langsung. Dalam jalur tataniaga ini petani (produsen) berhadapan langsung dengan konsumen dan melakukan transaksi jual beli. Disini petani bertindak sebagai produsen juga bertindak sebagai pedagang yang langsung memasarkan hasil produksinya. Bagan tataniaga ini sangat sederhana :

Petani (produsen) → Konsumen

- b. Jalur tataniaga semi langsung. Pada jalur ini sudah terlihat adanya pemahaman pedagang pengecer yang bertindak sebagai penghubung antara petani dengan konsumen. Jalur tataniaganya sebagai berikut :

Produsen → Pedagang Pengecer → Konsumen

- c. Jalur tataniaga tidak langsung. Pada jalur tataniaga ini sudah banyak jenis pengusaha perantara yang berperan, berada dalam jumlah dan kapasitas yang banyak, serta jangkauan pemasarannya lebih luas. Ada beberapa alternatif cara penyalurannya, seperti berikut :

1. Produsen → Pedagang Pengumpul → Pedagang Antar Daerah → Pedagang Besar → Pedagang Pengecer → Konsumen
2. Produsen → Pedagang Pengumpul → Pasar Khusus → Konsumen
3. Produsen → Pedagang Antar Daerah → Pedagang Besar → Eksportir → Konsumen

Panjang pendeknya saluran tataniaga akan mempengaruhi tinggi rendahnya margin tataniaga. Semakin panjang saluran tataniaga maka akan semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat yang akan mengambil keuntungan dari fungsi tataniaga yang dilakukan dan menyebabkan semakin tinggi margin tataniaga. Tinggi rendahnya margin tataniaga akhirnya dibebankan kepada konsumen akhir dengan eceran yang lebih tinggi atau kepada produsen dengan mengurangi harga jual produsen (Azzaino, 1982).

2.3.3. Pembagian Lembaga Tataniaga

Menurut Hamid (1994) pembagian lembaga tataniaga berdasarkan tahap-tahap dalam proses tataniaga terdiri dari :

a. Pedagang pengumpul

Mereka adalah pedagang yang membeli hasil-hasil pertanian dari petani-petani produsen, kemudian hasil itu dikumpulkan pada suatu tempat atau pada beberapa tempat dan dijual kepada pedagang-pedagang lain. Biasanya pedagang pengumpul ini membeli barang sesuai dengan kapasitas muatan truk atau alat-alat angkutan lain yang semacamnya sehingga pedagang seperti ini disebut pedagang penadah.

b. Pedagang penerima atau penyebar (*wholesaler*)

Pedagang ini membeli barang dalam jumlah yang besar kemudian barang itu disimpan untuk dijual kepada pedagang-pedagang lain. Mereka yang menerima barang dan kemudian menjualnya ke pedagang pengecer disebut pedagang penyebar atau *wholesaler distributor* sedang mereka yang tidak langsung menjual ke pedagang pengecer disebut pedagang penerima atau *wholesaler receiver*.

c. Pedagang pengecer

Mereka yang secara langsung menjual atau mengecerkkan barang kepada konsumen disebut pedagang pengecer atau *retailer*.

d. Makelar

Makelar yakni pedagang perantara yang secara aktif menghubungkan pihak pembeli dengan pihak penjual. Kegiatan mereka adalah mengumpulkan keterangan tentang sumber-sumber penawaran dan permintaan. Mereka sering pula disebut broker. Makelar atau *broker* ini memperoleh balas jasa atau komisi dari pihak pemilik barang, bahkan kadang-kadang ia memperoleh pula dari pihak pembeli jika telah terjadi jual beli.

e. Komisioner

Komisioner yakni pedagang perantara yang diberi kepercayaan untuk memperjual-belikan suatu barang dan dari usaha itu ia mendapat komisis (*commission* atau *factorage*). Ia sering disebut *commission merchant*.

f. Pelelang

Pelelang yakni pedagang perantara yang menyediakan tempat dan kesempatan bagi pembeli atau penjual barang sehingga suatu barang dapat berpindah tangan. Fungsinya hamper sama dengan komisioner, perbedaannya ialah pelelang dalam usaha jual beli barang mengikuti pembentukan harga secara terbuka, sedang komisioner menentukan harga secara tertutup sehingga ia selalu berusaha memperoleh keuntungan yang besar dengan menetapkan harga yang tinggi pada pihak pembeli dan meminta harga yang rendah pada pihak penjual.

g. Peddler

Yakni pedagang pengecer keliling, misalnya pedagang sayur, daging dan buah-buahan.

2.4. Margin Tataniaga

Margin tataniaga adalah selisih antara harga yang diterima produsen dengan yang dibayarkan oleh konsumen. Di daerah produksi, terdapat perbedaan harga yang diterima petani produsen dengan harga yang diterima masing-masing lembaga tataniaga lainnya. Hal ini terjadi karena semua pedagang yang terlibat mengeluarkan biaya dan menarik keuntungan dalam proses pengaliran barang sampai dijual ke pedagang lainnya (Hamid, 1994).

Analisa margin tataniaga digunakan untuk mengetahui distribusi biaya dari setiap lembaga tataniaga, serta bagian yang diterima petani. Perhitungan margin tataniaga kentang mencakup semua biaya-biaya yang dikeluarkan dan bagian yang diperoleh masing-masing lembaga dalam melakukan kegiatan tataniaga. Analisis margin ini dilakukan mulai dari tingkat petani produsen sampai ke konsumen. Analisis tersebut dibuat berdasarkan harga rata-rata dalam satuan Rp/Kg.

Tujuan dari margin tataniaga adalah untuk mengukur : Pertama, pangsa pasar yang diterima petani dari harga yang dibayarkan konsumen akhir. Kedua, biaya-biaya penyaluran kentang yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga tataniaga seperti : biaya transportasi, upah angkut, tenaga kerja, sewa gudang dan kios, biaya

penyusutan, iuran keamanan, biaya pengemasan, dll. Ketiga, margin keuntungan lembaga tataniaga komoditas kentang dari produsen sampai ke konsumen (Rahim dan Hastuti, 2007).

2.5. Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga dapat didefinisikan sebagai peningkatan ratio output-input yang dapat dicapai dengan cara yaitu pertama, output tetap konstan sedangkan input mengecil; kedua, output meningkat sedangkan input tetap konstan; ketiga, output meningkat dalam kadar yang lebih tinggi daripada peningkatan output; dan keempat, output menurun dalam kadar yang lebih rendah ketimbang penurunan input (Rahim dan Hastuti, 2007)

Menurut Rahim dan Hastuti (2007) Efisiensi tataniaga komoditas pertanian merupakan ratio yang mengukur keluaran atau produksi komoditas pertanian suatu system atau proses untuk setiap unit masukan dengan membandingkan sumberdaya yang digunakan terhadap keluaran (output) yang dihasilkan selama berlangsungnya proses tataniaga komoditas pertanian dengan melalui efisiensi penetapan harga dan efisiensi operasional ataupun efisiensi ekonomi (efisiensi produksi, efisiensi distribusi, dan kombinasi produk optimum).

Soekartawi (2002), menjelaskan bahwa sistem tataniaga adalah kegiatan yang berkisar antara pemasok barang dan jasa, perusahaan dan pasar yang paling berhubungan dan biasanya dipengaruhi oleh faktor lingkungan. Efisiensi tataniaga akan terjadi kalau biaya tataniaga dapat ditekan sehingga keuntungan tataniaga dapat lebih tinggi, persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu jauh, tersedianya fasilitas fisik tataniaga, serta adanya kompetisi pasar yang sehat.

Mubyarto (1989) mengatakan bahwa efisiensi tataniaga adalah mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan

tataniaga barang tersebut. Yang dimaksud adil adalah pemberian balas jasa dari fungsi-fungsi produksi dan tataniaga sesuai dengan sumbangan masing-masing.

Balas jasa adalah berupa keuntungan yang diterima oleh petani dan pedagang yang ikut serta dalam memasarkan barang itu. Untuk itu perlu adanya keuntungan yang adil, yaitu keuntungan yang diterima oleh setiap lembaga sesuai dengan sumbangan yang diberikan dalam mengalirkan barang sampai ke tangan konsumen.

Mubyarto (1989), menyatakan mengenai sistem tataniaga yang dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat yaitu :

- a. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya.
- b. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari pada keseluruhan harga yang harus dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang itu. Maksud adil dalam hal ini adalah pemberian balas jasa pada fungsi-fungsi tataniaga sesuai dengan sumbangan masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat.

Menurut Drajat (1991) cit Valentine (2004), ciri sistem tataniaga yang efisien yaitu sistem yang menyediakan jasa yang efisien dan ekonomis dalam pengambilan harga didalam transaksi jual beli, dan mekanisme harga yang efektif. Suatu sistem pemasaran yang baik akan dicerminkan margin tataniaga yang proporsional pada pelaku tataniaga. Hal ini terjadi jika arus informasi harga atau lembaga tataniaga berjalan lancar sehingga setiap pelaksana pemasaran segera dapat menyesuaikan diri dengan perubahan harga yang terjadi.

Menurut Soekartawi (2002), ada tiga faktor yang mempengaruhi efisiensi tataniaga yaitu :

- a. Struktur Pasar (*Market Structure*)

Produsen dan konsumen harus mengetahui dan memahami struktur pasar. Tiga hal yang perlu diketahui untuk melakukan tindakan pemasaran yang efisien yaitu : (1) ukuran (besar kecilnya) serta jumlah produsen dan konsumen, (2) sistem keluar masuknya barang, (3) pengetahuan jumlah produsen agar mereka dapat

memasok produk dalam jumlah yang memadai dan tersedia setiap saat jika dibutuhkan.

b. Pelaksanaan Pasar (*Market Conduct*)

Para pelaku pasar harus memahami bagaimana proses mengalirnya barang hingga ditangan konsumen. Empat hal perlu dilihat yaitu : (1) bagaimana barang tersebut membentuk harga; (2) apakah barang tersebut dikenakan pajak sesuai mutu dan kualitas; (3) apakah berdagang di pasar secara sehat; dan (4) apakah ada perlakuan khusus untuk memenuhi mutu yang diperlukan konsumen.

c. Penampilan Pasar (*Market Performance*)

Pelaku pasar harus memahami penampilan pasar yang menyangkut penggunaan teknologi dalam pemasaran, pertumbuhan pasar, efisiensi penggunaan sumber daya, penghematan biaya dan peningkatan jumlah barang yang dipasarkan sehingga mendatangkan keuntungan yang maksimum.

Efisiensi tataniaga bertujuan untuk meningkatkan kepuasan semua pihak yang terlibat dalam sistem tataniaga. Menurut Downey dan Erickson (1992), efisiensi dapat didefinisikan sebagai peningkatan rasio keluaran dan masukan. Efisiensi pada umumnya dapat dicapai dengan salah satu dari cara berikut ; (a) keluaran tetap konstan sedangkan masukan mengecil, (b) keluaran meningkat sedangkan masukan tetap konstan, (c) keluaran meningkat dalam kadar yang lebih tinggi ketimbang peningkatan masukan, (d) keluaran menurun dalam kadar yang lebih rendah ketimbang penurunan masukan. Menurut Soekartawi (2002), efisiensi tataniaga adalah nisbah antara biaya tataniaga dengan nilai produk yang dijual.

Tataniaga merupakan semacam kegiatan yang menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Sistem tataniaga yang efisien menurut Mubyarto (1989), adalah mampu menyampaikan produk dari produsen ke konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam aktifitas produksi dan pemasaran produk tersebut. Pembagian secara adil dapat dilihat dari distribusi pendapatan setiap pelaku dalam kegiatan produksi dan tataniaga

melalui pemberian jasa fungsi-fungsi tataniaga sesuai sumbangan masing-masing lembaga-lembaga yang terlibat.

Sistem tataniaga yang tidak efisien akan mengakibatkan tingginya biaya tataniaga. Sistem tataniaga yang tidak efisien dicirikan dengan besarnya margin tataniaga. Ini dicirikan dengan banyaknya lembaga tataniaga yang membebankan biaya tataniaga dengan menekan harga ditingkat petani semakin rendah yang mengakibatkan berkurangnya gairah petani meningkatkan produksinya. Semakin banyaknya lembaga tataniaga yang harus dilewati dalam tataniaga, petani produsen akan berada dalam posisi yang kurang menguntungkan. Untuk memperkecil margin tataniaga maka perlu memperpendek rantai tataniaga, dan untuk itu diperlukan adanya lembaga tataniaga yang mampu menyalurkan produk yang dihasilkan produsen ke konsumen dengan didukung sarana dan prasarana yang memadai (Azzaino, 1982).

2.6. Masalah-masalah Tataniaga Pertanian

Masalah-masalah tataniaga pertanian yang berhubungan dengan sifat dan ciri khas produksi pertanian

Menurut Hamid (1994) produksi pertanian dapat dikelompokkan dalam beberapa ciri sebagai berikut :

- a. Produksi yang diperoleh dari usaha secara kecil-kecilan (*small scale production*). Produksi secara kecil-kecilan ini adalah akibat dari usaha yang dilakukan petani yang secara kecil-kecilan pula. Seorang petani tidak dapat mempengaruhi permintaan atas jenis barang yang dihasilkannya. Mereka sulit untuk berkomunikasi satu sama lain terutama dalam hal penjualan, penyimpanan, dan sebagainya, karena terbatasnya kemampuan yang besar untuk menganalisa situasi pasar, melakukan grading, penyimpanan dan sebagainya, karena terbatasnya kemampuan dan pengetahuan akan hal tersebut.
- b. Produksi bersifat musiman.

Karena bersifat musiman, maka hasil akan diperoleh pada waktu-waktu tertentu, sesuai dengan umur tanaman yang bersangkutan. Sifat produksi yang

demikian inilah yang sering menimbulkan kesulitan dalam proses pengimbangan. Begitu pula disaat-saat panen sering dijumpai beberapa kesulitan dalam hal penyimpanan dan pengangkutan. Pada saat-saat ini biaya-biaya penyimpanan dan pengangkutan biasanya meningkat. Pedagang-pedagang pengumpul harus menyediakan modal cukup besar untuk membeli hasil-hasil pertanian itu, untuk menyewa gudang dan untuk membayar ongkos transport.

c. Produksi terpencar.

Tempat produksi pertanian tidak terpusat, tapi letaknya terpencar. Ini disebabkan petani itu selalu mencari tempat yang keadaan tanah dan iklimnya cocok untuk tanamannya, tanpa memperhitungkan apakah dekat atau jauh dari kota atau pasar. Petani tidak dapat dipaksakan melakukan produksi ditempat yang tandus, kurus atau bergunung-gunung, meskipun secara ekonomis mudah dijangkau oleh para pedagang pengumpul dan konsumen. Karena tempatnya yang terpencar dari produksi ini dapatlah dibayangkan kesulitan-kesulitan dalam proses pengumpulannya agar menjadi suatu jumlah yang besar. Pedagang-pedagang pengumpul akan dihadapkan pada keseulitan-kesulitan dalam hal pengangkutannya dan penyimpanannya.

d. Produk hasil-hasil pertanian bersifat berat (*bulky*), mengambil banyak tempat (*voluminous*) dan cepat atau mudah rusak (*perishable*), kebanyakan hasil-hasil pertanian bobot dan timbangannya adalah berat dan memerlukan banyak tempat. Hasil-hasil pertanian yang mudah rusak atau busuk diperlukan perawatan dan penyimpanan yang baik dan pengangkutan yang cepat ketempat konsumen. Karena kapasitas penyimpanan yang belum cukup dan belum memenuhi syarat, serta kapasitas pengangkutan yang terbatas, maka produk hasil pertanian itu bertumpuk, tak dapat dibawa ke kota dan akhirnya rusak atau busuk. Disamping itu, dalam proses pengangkutannya barang itu sering mengalami kerusakan, karena keadaan jalanan dan pengepakan yang kurang baik dan pengawasan yang tidak teliti, yang sudah pasti merugikan

pedagang yang bersangkutan. Resiko-resiko lain yang dapat timbul terhadap benda-benda yang mudah rusak adalah turunnya kualitas.

2.7 Potensi Perbaikan Tataniaga

Menurut Hamid (1994), banyak usaha dan banyak cara untuk memperbaiki tataniaga, tapi suatu cara atau usaha yang paling efektif apabila usaha itu menimbulkan kepuasan disemua pihak yang terlibat, yakni produsen perantara, pemerintah dan konsumen. Jika ada suatu usaha, hanya menimbulkan kepuasan sepihak misalnya hanya pada produsen saja, sedang konsumen atau perantara kepuasannya semakin menurun berarti usaha tersebut tidak menunjukkan adanya suatu perbaikan tataniaga.

2.7.1 Memperluas dan memperbesar permintaan konsumen

Memperluas dan memperbesar permintaan konsumen berarti menambah jumlah populasi konsumen dan menambah pengeluaran konsumen terhadap suatu barang. Usaha itu dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. Membuat barang sedemikian rupa sehingga mempunyai kegunaan yang baru

Membuat suatu hasil pertanian menjadi barang dengan bentuk yang lain adalah memerlukan suatu pengetahuan dan teknologi. Buah-buahan selain dapat dikonsumsi dalam bentuk segar (buah aslinya), dengan teknologi dapat pula diolah menjadi bentuk yang lain dan dapat dikonsumsi. Nenas dan mangga misalnya dapat diawetkan dalam kaleng sehingga ia dapat tahan lama dan dijual di mana-mana dalam jarak yang lebih jauh. Ini berarti permintaan akan buah semakin besar karena konsumen semakin banyak.

- b. Memperbaiki kualitas

Kualitas yang baik dari suatu barang akan berarti konsumen barang tersebut akan meningkat kepuasannya. Dengan demikian konsumen akan bertambah banyak dan jumlah yang akan dikonsumsi juga akan bertambah. Kualitas hasil-hasil pertanian dipengaruhi oleh perlakuan-perlakuan baik yang berasal dari produsen maupun dari

lembaga-lembaga tataniaga. Usaha memperbaiki kualitas haruslah selalu didasarkan kepada selera dan preferensi konsumen. Disamping itu sampai berapa jauh dapat menguntungkan produsen atau yang melakukan perbaikan kualitas tersebut. Jika dipaksakan suatu perbaikan kualitas hanya semata-mata untuk memenuhi kepentingan konsumen dan mengabaikan kepentingan dari produsen maka sudah jelas perbaikan tataniaga tidak adil dan seimbang dan ini berarti tataniaga itu tidak efisien.

Untuk menjaga kualitas suatu barang yang telah menimbulkan kepuasan bersama, diperlukan selalu adanya suatu pengawasan kualitas dari pemerintah (*quality control*). Tidak jarang dijumpai dipasar dan di tempat-tempat eceran terjadi suatu praktek-praktek yang merugikan konsumen yang dilakukan oleh pedagang-pedagang perantara, misalnya manipulasi dalam grade (*degrading*) atau pencampuran dari jenis kualitas barang yang berbeda.

c. Melakukan advertensi dan promosi (*sales promotion*)

Advertensi dan promosi sebenarnya mempunyai tujuan yang sama yakni memperbesar permintaan konsumen terhadap suatu barang. Promosi mencakup kegiatan advertensi, pengaturan barang ditoko, cara pelayanan, pertunjukan atau pameran (*display*), penurunan harga (*special sales*) dan sebagainya yang bersifat menarik konsumen untuk membeli barang. Setiap orang yang melakukan advertensi berarti ia juga telah melakukan promosi. Dalam advertensi dan promosi juga dilakukan kegiatan dimana konsumen diberikan petunjuk-petunjuk tentang penggunaan dan manfaat barang yang ditawarkan.

2.7.2 Memperbaiki sistem pengangkutan dan komunikasi

Jika sistem pengangkutan dan komunikasi berjalan dengan keadaan baik akan berakibat :

- a. Jumlah barang di daerah konsumsi lebih banyak dan jumlah permintaan di daerah produksi akan meningkat.
- b. Alat-alat angkutan akan lebih cepat menempuh suatu route perjalanan dibanding dengan kondisi jalanan yang jelek (berlobang-lobang).

2.7.3 Melakukan dan memperbaiki standarisasi dan grading

Oleh karena pendapatan, selera dan preferensi konsumen tidak sama maka mereka membeli barang yang mempunyai penggunaan yang sama dalam jumlah dan kualitas yang berbeda-beda. Dengan demikian sangat diperlukan adanya standarisasi dan grading agar barang dapat dijual lebih banyak dan konsumen dapat membeli sesuai dengan selera, preferensi dan kemampuannya dengan lebih mudah. Untuk memperbesar permintaan konsumen haruslah disesuaikan dengan kondisi-kondisi konsumen yang akan diuraikan sebagai berikut :

- a. Ketersediaan dan kemampuan konsumen untuk membeli suatu barang.
- b. Tingkat elastisitas permintaan konsumen

Semakin kecil elastisitas permintaan konsumen semakin kecil kemungkinannya untuk memperluas dan memperbesar permintaan konsumen terhadap suatu barang. Hasil-hasil pertanian terutama yang berupa bahan makanan elastisitas permintaannya kecil. Tetapi dengan kemajuan teknologi, di bidang industri hasil-hasil pertanian itu dapat diubah bentuknya sehingga timbul berbagai macam kegunaan. Akibatnya adalah barang yang tadinya elastisitasnya kecil akan menjadi barang yang elastisitasnya besar, karena makin banyak kegunaan suatu barang makin besar elastisitas permintaannya.

2.7.4 Tataniaga yang teratur baik (*orderly marketing*)

Tataniaga yang teratur dimaksudkan adalah suatu keadaan dimana kebijaksanaan dan praktek-praktek tataniaga yang dijalankan dapat mengakibatkan adanya pengaruh terhadap peningkatan potensi permintaan, pengaliran barang secara kontinu berdasarkan waktu, jumlah, tempat yang tepat dan pada selera yang disenangi dengan kondisi-kondisi pasar yang berlaku.

Hal-hal yang perlu diusahakan untuk menciptakan tataniaga yang teratur antara lain :

a. Diskriminasi harga

Barang-barang kebutuhan petani sering dirasakan sangat mahal oleh petani. Itu disebabkan karena biaya tataniaga yang tinggi untuk mengadakan barang tersebut ditempat petani, mungkin karena jauh dari pusat produksi.

Diskriminasi harga dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a.1. Membedakan harga penjualan bagi barang-barang yang dibayar secara kontan (*cash*) dan secara pinjaman (*credit*). Harga barang secara kontan lebih rendah daripada cara pinjaman.
- a.2. Membedakan harga penjualan bagi barang yang disertai dan tanpa pelayanan-pelayanan yang baik (*services*). Barang yang pelayanannya baik harganya lebih tinggi dibandingkan yang pelayanannya kurang baik.
- a.3. Membedakan harga penjualan bagi barang-barang yang dijual pada pasar yang berbeda dalam hal elastisitas permintaan dari konsumen.
- a.4. Membedakan harga penjualan bagi barang-barang yang dijual dalam jumlah yang kecil dan dalam jumlah yang banyak.

b. Menyediakan dan menciptakan harga yang baik

Usaha ini adalah dimaksudkan bagaimana caranya agar hasil-hasil pertanian dapat dijual oleh petani dan dapat dibeli oleh konsumen dengan mudah tanpa mengurangi kepuasan pihak yang berkepentingan. Di samping itu perlu pula adanya peraturan-peraturan atau kebijaksanaan dari pemerintah yang sesuai dengan perkembangan dan kondisi pasar dengan menciptakan suatu iklim dan peraturan yang tidak memihak, sehingga semua golongan yang terlibat dalam tataniaga tidak ada yang merasa dirugikan.

c. Stabilisasi Harga

Hasil-hasil pertanian sangat dipengaruhi oleh keadaan alam (hama, penyakit, iklim, air, panas) sehingga baik produksi maupun kualitasnya bervariasi dari waktu ke waktu. Setiap peningkatan produksi tidak selalu diikuti peningkatan pendapatan, hal ini tergantung besarnya elastisitas permintaan dari barang

yang dihasilkan. Jika barang tersebut tidak elastis, maka peningkatan produksi dapat mengakibatkan berkurangnya pendapatan produsen. Sebaliknya jika barang itu elastis maka peningkatan produksi akan diikuti oleh kenaikan pendapatan produsen. Agar peningkatan produksi dapat meningkatkan pendapatan petani dapat terjadi dengan menstabilkan harga. Caranya dengan menentukan harga terendah (*floor price*) atau membentuk badan atau lembaga yang khusus untuk mengimbangi penawaran dan produksi yang berlebih (*ouffer stock agency*). Sementara untuk melindungi konsumen caranya adalah dengan menetapkan harga tertinggi (*ceiling price*) atau dengan mengeluarkan persediaan cadangan (*iron stock*) yang kemudian dijual di pasar sehingga kelebihan permintaan (*oxess demand*) dapat diimbangi.

d. Pengawasan distribusi barang (*Controlled Distribution*)

Pengawasan distribusi barang di pasar adalah juga sangat penting untuk menciptakan tataniaga yang tertib dan teratur. Hal-hal yang menyangkut distribusi dan yang perlu diperhatikan dan diawasi pelaksanaannya adalah :

- d.1. Perencanaan yang matang untuk menjamin persediaan barang sepanjang waktu.
- d.2. Penyesuaian pasar daripada pengaliran barang-barang yang berbeda penggunaannya.
- d.3. Menciptakan suatu kepuasan maksimum baik terhadap produsen maupun konsumen.
- d.4. Mengawasi adanya manipulasi kualitas dan manipulasi standar.
- d.5. Mengawasi keadaan permintaan di pusat konsumsi dan keadaan penawaran di pusat produksi.

2.7.5. Mengurangi biaya dan memperkecil margin

Meningkatkan efisiensi kegiatan dari lembaga tataniaga dapat ditempuh cara yakni :

- a. Mengetahui dan mengadopsi teknologi baru dibidang handling dalam setiap tahap atau tiap fase proses tataniaga.

- b. Mengorganisir unit-unit usaha agar lebih efisien yang mencakup lokasi perlekapan, tata letak, pembiayaan administrasi dan ukuran usaha.
- c. Mengetahui dan mengadopsi teknik-teknik tata laksana yang baik untuk mencapai efisiensi.

2.7.6 Peranan Koperasi

Pembentukan koperasi bertujuan agar petani produsen dapat menerima harga barang yang tinggi dan konsumen dapat membayar dengan harga yang rendah dibanding harga eceran. Oleh sebab itu koperasi merupakan suatu badan atau lembaga yang akan menggantikan fungsi dari perantara atau lembaga tataniaga. Banyak pendapat yang menyatakan bahwa dengan adanya koperasi biaya tataniaga dapat diperkecil. Hal-hal yang perlu diusahakan suatu koperasi yang bergerak dalam kegiatan tataniaga hasil pertanian adalah :

- a. Mengusahakan agar biaya-biaya tataniaga lebih kecil dibandingkan biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang lain, dan gaji atau upah para pengurus harus diusahakan lebih kecil dari keuntungan koperasi.
- b. Jika biaya tataniaga tidak bisa ditekan menjadi lebih kecil maka satu-satunya jalan agar koperasi tetap berjalan secara efisien adalah mengurangi gaji pengurus dan menyederhanakan jumlah pengurus sehingga keuntungan tetap lebih besar dari jumlah gaji tadi.

Dengan asumsi bahwa koperasi bekerja secara efisien maka keuntungan-keuntungan terhadap anggota adalah :

- a. Jika koperasi itu adalah koperasi pembelian barang (misalnya input) maka harga input akan lebih murah, dapat diperoleh dengan mudah pada waktu dibutuhkan, dan resiko dapat dipikul bersama sehingga menjadi lebih kecil (biaya pengangkutan, susut dan sebagainya).
- b. Jika koperasi itu adalah koperasi penjualan barang (misalnya beras) maka bahagian yang diterima petani dan harga eceran akan lebih besar, karena dari kegiatan penjualan itu koperasi memperoleh keuntungan dan

semuanya itu akan jatuh kepada anggota. Disamping itu petani-petani anggota koperasi lebih mudah menjual hasil usahatannya. Resiko-resiko dalam proses penjualan juga dapat dipikul bersama sehingga secara individual (perorangan) resiko itu menjadi lebih kecil.

Sukses tidaknya suatu koperasi secara garis besar tergantung pada adanya pengetahuan tentang kondisi organisasi, secara ekonomis koperasi itu dapat dipertanggungjawabkan, perencanaan yang baik, adanya dukungan dari anggota dan tatalaksana yang baik.

2.7.7 Peranan Pemerintah

Kegiatan pemerintah yang ditujukan untuk memperbaiki secara keseluruhan aspek-aspek tataniaga antara lain :

- a. Memenuhi kebutuhan tataniaga dalam hal grading, standardisasi, inspeksi dan berita-berita pasar.
- b. Membuat kebijaksanaan yang dapat memperbaiki sistem tataniaga, misalnya menurunkan tarif angkutan, mengurangi pajak-pajak yang tinggi semacamnya.
- c. Mendorong produsen untuk secara bersama-sama memperbaiki tataniaga misalnya pembentukan koperasi, pemberian bimbingan keahlian dan bantuan modal kerja.
- d. Menciptakan program kearah perbaikan dan pengembangan teknologi, sehingga suatu hasil pertanian dapat bertambah kegunaannya yang berarti permintaan konsumen akan bertambah pula.
- e. Memperluas jaringan-jaringan komunikasi dan pengangkutan sehingga informasi pasar dapat menyebar secara tepat, sehingga hasil-hasil pertanian di desa dapat dibeli oleh pedagang.
- f. Melakukan penelitian untuk menemukan sesuatu yang baru yang dapat berguna untuk memperbaiki tataniaga.

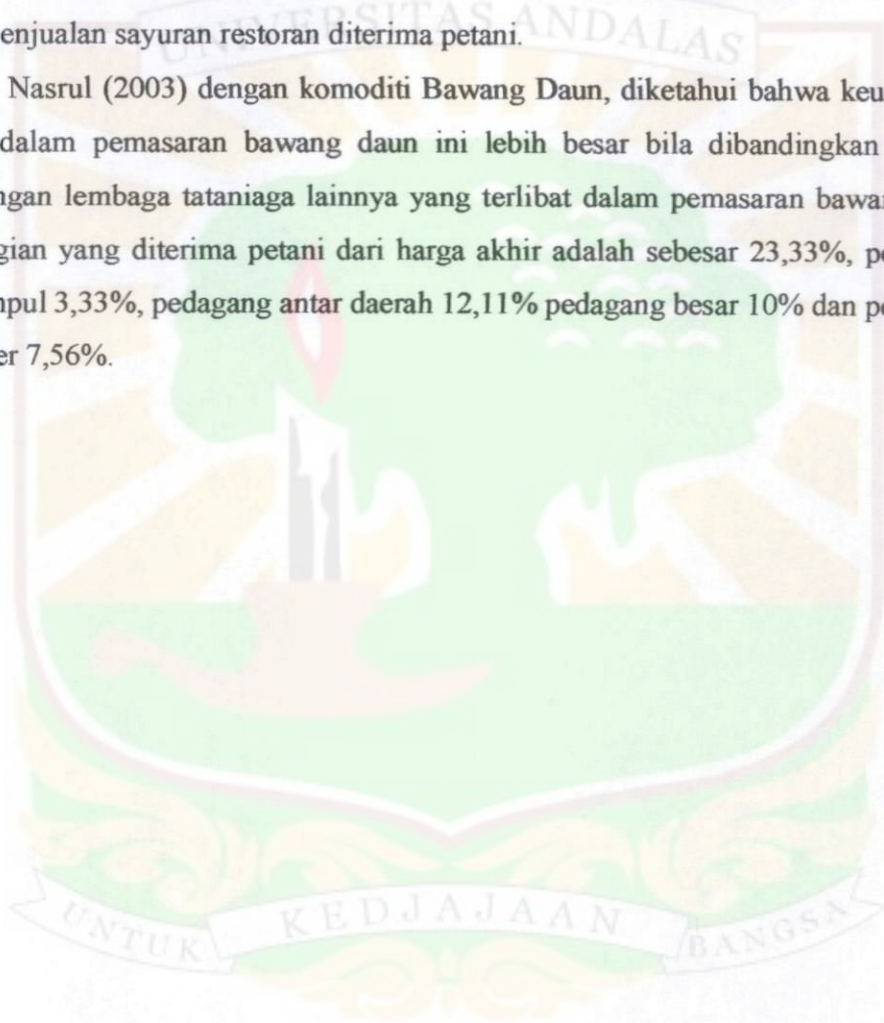
- g. Memperlakukan dan menyebarluaskan penerangan-penerangan yang baik terhadap produsen, perantara maupun konsumen.
- h. Menyediakan fasilitas-fasilitas fisik yang diperlukan dalam proses pengaliran barang dari titik produksi ke titik konsumsi berupa pelabuhan kereta api, kapal laut, kapal terbang, gudang, telepon, radio, TV, telegram dan telex.
- i. Menyediakan fasilitas yang berupa bank-bank, asuransi dan sebagainya yang dapat memperlancar jalannya fungsi-fungsi pertukaran dan fungsi-fungsi fisik.
- j. Membentuk buffer stock agency guna melindungi produsen dan konsumen akibat fluktuasi harga.

2.8. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu mengenai analisis usahatani kentang berjudul Analisa Perbandingan Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Kentang antara yang Menggunakan Benih Bersertifikat dengan Benih sapuan di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok yang dilakukan oleh Ikhwatul Khairiyah pada tahun 2008. Dari hasil penelitian diketahui bahwa pada dasarnya pendapatan petani kentang yang menggunakan benih bersertifikat adalah sebesar Rp. 3.080.283,77/Ha/MT, dengan biaya usaha tani sebesar Rp 20.974.181,03/Ha/MT, rata-rata produksi 7.652,61/Ha/MT dan harga Rp 2.800/Kg. Sedangkan pendapatan petani kentang yang menggunakan benih sapuan adalah sebesar Rp.13.514.253,20/Ha/MT, biaya rata-rata yang digunakan adalah sebesar Rp 3.386.795,95/Ha/MT, rata-rata produksi sebesar 2.653,80/Ha/MT dengan harga jual Rp 2.800/Kg. Rata-rata luas lahan petani kentang yang menggunakan benih bersertifikat adalah 0,36 Ha, sedangkan yang menggunakan benih sapuan sebesar 0,34 Ha. Keuntungan yang diperoleh petani kentang yang menggunakan benih bersertifikat adalah Rp. 453.123,32/Ha/MT sedangkan keuntungan yang diperoleh petani kentang yang menggunakan benih sapuan adalah Rp. 8.048.708,13/Ha/MT.

Kurniawanti (1997) dengan komoditi sayur-sayuran, diketahui ada dua pola saluran tataniaga sayuran yang berjalan selama penelitian berlangsung mulai dari penjualan petani ke pedagang perantara dan dibeli untuk konsumsi dua restoran di Kodya Padang. Bagian yang diambil petani dalam penelitian cukup besar yaitu sebesar 72,72% dari harga akhir dibanding penjualan sayuran petani lain kepada pedagang pengecer yaitu sebesar 24,36% dari harga akhir. Artinya lebih dari separuh harga penjualan sayuran restoran diterima petani.

Nasrul (2003) dengan komoditi Bawang Daun, diketahui bahwa keuntungan petani dalam pemasaran bawang daun ini lebih besar bila dibandingkan dengan keuntungan lembaga tataniaga lainnya yang terlibat dalam pemasaran bawang daun ini. Bagian yang diterima petani dari harga akhir adalah sebesar 23,33%, pedagang pengumpul 3,33%, pedagang antar daerah 12,11% pedagang besar 10% dan pedagang pengecer 7,56%.



III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Kerangka Pencapaian Tujuan

Seperti yang telah dibahas pada bab sebelumnya bahwa tujuan penelitian adalah mengidentifikasi saluran, fungsi-fungsi lembaga-lembaga tataniaga serta permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga kentang yang terjadi di Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci, menganalisa margin dan efisiensi tataniaga. Penelitian ini dilakukan melalui wawancara terstruktur dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan.

Tujuan pertama yaitu mendeskripsikan saluran, fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan lembaga-lembaga tataniaga serta permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga kentang yang dilakukan petani dan lembaga tataniaga yang terkait dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai konsumen akhir di Kota Padang dengan cara mengamati saluran tataniaga, tingkah laku serta pola rantai tataniaga yang ditemukan saat penelitian, sehingga dapat dijelaskan struktur dan saluran tataniaga kentang mulai dari tingkat petani di Jernih Jaya sampai ke konsumen akhir di Kota Padang.

Tujuan kedua yaitu menganalisis margin dan efisiensi tataniaga lembaga tataniaga yang terlibat dapat dicapai dengan cara kuantitatif dengan menghitung biaya, penerimaan, keuntungan petani, dan lembaga tataniaga yang terlibat.

3.2 Tempat dan Waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci Propinsi Jambi. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja, atas rekomendasi dari PPL setempat dengan alasan desa ini merupakan salah satu penghasil kentang di Kecamatan Gunung Tujuh yang melakukan tataniaga kentang ke Kota Padang dan mendapatkan penghargaan sebagai “Desa Mandiri Pangan” pada bulan April 2010 (Lampiran 3). Selain itu, desa ini memiliki kelompok tani yang masih aktif sehingga memudahkan dalam pencarian data.

Penelitian ini dilaksanakan selama lebih kurang dua bulan, terhitung dari bulan Januari sampai bulan Februari 2011.

3.3 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei yaitu penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi, sosial, ekonomi atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah (Nazir, 1999). Teken (1973) menambahkan, metode survei bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang mewakili daerah itu dengan benar dan tidak semua individu dalam populasi diamati, melainkan hanya sebagian fraksi dari populasi dan hasil yang diharapkan harus dapat menggambarkan sifat dari populasi.

Pada penelitian ini, metode survei akan dilakukan secara berurutan dengan cara mengamati saluran tataniaga kentang, pembiayaan berdasarkan fungsi tataniaga dan persoalan dalam tataniaga kentang mulai dari tingkat petani sampel sebagai produsen di Desa Jernih Jaya sampai konsumen akhir di Kota Padang.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan petani, pedagang sampel dan lembaga niaga lainnya secara perorangan dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) dan pengamatan langsung di lapangan.

Data sekunder diperoleh melalui instansi terkait seperti Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Kerinci, Kantor Kecamatan Gunung Tujuh, kantor Kepala Desa Jernih Jaya dan instansi terkait lainnya serta studi kepustakaan.

3.5 Metode Pengambilan Sampel

Untuk penelitian, digunakan sampel yang berasal dari :

1. Sampel petani

Di desa Jernih jaya ini terdapat 11 kelompok tani yang menanam kentang dimana jumlah anggotanya adalah sebanyak 188 orang. Sampel petani ditentukan

dengan teknik *Purposive Sampling*, yaitu teknik pemilihan sampel yang dilakukan secara sengaja dengan memilih individu tertentu dari populasi (kumpulan individu atau objek yang menjadi pusat peneliti) dimana sampel dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu (*cit Rianse, 2008*). Dari populasi tersebut diambil sampel dengan kriteria petani yang memiliki musim tanam yang sama yakni Oktober 2010 – Januari 2011 dan petani yang menjual kentangnya ke Kota Padang. Dari hasil penelitian terdapat 12 orang petani yang memiliki musim tanam yang sama dan menjual kentangnya ke Kota Padang yang kemudian dijadikan sampel.

2. Sampel Pedagang

Untuk sampel pedagang ditentukan berdasarkan keterlibatan masing-masing pedagang dalam tataniaga kentang dari petani sampel sampai ke konsumen akhir di Kota Padang. Pada penelitian ini sampel pedagang yang dijadikan sumber informasi adalah pedagang yang terlibat dalam proses tataniaga kentang petani sampel dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang. Pedagang yang dijadikan sampel terdiri dari 1 orang pedagang pengumpul, 3 orang pedagang besar, dan 30 orang pedagang pengecer. Teknik pengambilan sampel pada pedagang ini yaitu dengan teknik *Purposive Sampling* berdasarkan keterlibatannya dengan petani sampel. Untuk pedagang pengecer dengan jumlah 30 orang diambil 10 orang dari masing-masing pedagang besar karena berdasarkan pernyataan Nazir (2003), jumlah sampel sebanyak 30 orang sudah termasuk sampel besar dan dianggap sudah mewakili populasi.

3.6 Data yang Dikumpulkan

Untuk mencapai tujuan penelitian, maka data primer yang dikumpulkan adalah :

1. Data dari petani sampel :

- a. Identifikasi petani sampel, meliputi : nama, umur, pendidikan, jenis kelamin, identitas keluarga dan pengalaman berusahatani kentang.

- b. Informasi pengadaan faktor produksi yang terdiri dari bibit, meliputi : jenis, jumlah, harga, dan cara mendapatkan bibit. Pupuk, meliputi : jenis, jumlah, harga, serta cara mendapatkan pupuk. Peralatan, meliputi : jenis, dan jumlah peralatan yang digunakan. Sistem pengupahan dan tenaga kerja yang digunakan, pengangkutan hasil panen, dan biaya yang dikeluarkan selama panen dan pasca panen.
 - c. Informasi tataniaga, meliputi : tempat penjualan, kepada siapa dijual, jarak tempat menjual, periode penjualan, volume penjualan, sistem penetapan harga jual, biaya yang dikeluarkan untuk penjualan, sistem pembayaran, mutu produk yang dijual, harga jual, hubungan/keterkaitan antara petani dengan pedagang (pembeli), dan alasan petani menjual kentang ke pedagang yang bersangkutan.
 - d. Informasi mengenai permodalan.
 - e. Informasi mengenai fungsi-fungsi tataniaga meliputi : Fungsi Fisik, Fungsi pertukaran dan fungsi fasilitas.
2. Data dari pedagang sampel
- a. Identifikasi dari pedagang, meliputi : nama, umur, pendidikan, statusnya dalam saluran distribusi, pengalaman berdagang, sumber modal, hubungan sosial antara lembaga tataniaga yang terlibat, alasan melakukan pembelian/penjualan dengan lembaga niaga terkait.
 - b. Informasi mengenai kegiatan tataniaga kentang yang dilakukan lembaga niaga sampel, meliputi :
 1. Pembelian, menyangkut : sumber pembelian, volume dan periode pembelian, tempat pembelian, sistem pembelian/ penetapan harga, sistem pembayaran, satuan harga, pengaruh kualitas kentang terhadap pembelian.
 2. Penjualan, menyangkut : lokasi penjualan, volume penjualan, periode penjualan, penetapan harga jual, pengaruh kualitas kentang terhadap harga penjualan, biaya yang dikeluarkan selama proses penjualan, daerah tujuan penjualan.

3. Pengangkutan, meliputi : alat angkut yang digunakan, jenis, sistem pembayaran, kapasitas, kerusakan yang dialami selama proses pengangkutan, biaya yang dikeluarkan untuk bongkar muat.
4. Pengolahan kentang selanjutnya yang meliputi proses pengeringan, sortasi, tenaga kerja yang digunakan, dan biaya yang dikeluarkan dalam proses tersebut.
5. Pengemasan : alat, kapasitas, dan biaya.
6. Penggudangan atau penyimpanan yang meliputi ruangan apa yang digunakan, lama penyimpanan, biaya penyimpanan.

Sedangkan data sekunder yang dikumpulkan meliputi :

1. Keadaan umum daerah penelitian yang meliputi letak, luas dan pembagian wilayah administrasi, topografi, iklim dan sebagainya.
2. Pembudidayaan Komoditi kentang dan manfaatnya.
3. Lembaga sosial dan ekonomi yang ada dilokasi penelitian meliputi penduduk, tenaga kerja, fasilitas pelayanan, sarana dan prasarana penunjang dan kelembagaan lokal yang ada.
4. Data pendukung lainnya.

3.7 Variabel yang Diamati

Adapun variabel yang diamati untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mendeskripsikan saluran, fungsi tataniaga yang dilakukan lembaga-lembaga tataniaga serta permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga kentang yang dilakukan petani dan lembaga niaga yang terkait, variabel yang diamati adalah :
 - a. Saluran tataniaga kentang yang dilalui dari petani di Desa Jernih Jaya sampai ke konsumen akhir di Kota Padang.
 - b. Fungsi-fungsi tataniaga yang terjadi pada saluran tersebut.

Informasi mengenai kegiatan tataniaga kentang yang dilakukan pedagang meliputi kegiatan fungsi tataniaga sebagai berikut :

- a. Fungsi Pertukaran yaitu pembelian dan penjualan, dimana pembelian menyangkut : volume pembelian, tempat pembelian, sistem pembelian/penetapan harga/pembayaran, satuan harga, pengaruh kualitas kentang terhadap harga pembelian. Penjualan menyangkut : lokasi penjualan, volume penjualan, periode penjualan, penetapan harga jual, sistem penjualan, pengaruh kualitas kentang terhadap harga penjualan, biaya yang dikeluarkan selama proses penjualan.
 - b. Fungsi fisik, yaitu pengangkutan. Dimana pengangkutan meliputi alat angkut yang digunakan, jenis, sistem pembayaran, kapasitas, kerusakan yang dialami selama proses pengangkutan, biaya yang dikeluarkan selama pengangkutan.
 - c. Fungsi fasilitas, yaitu bertujuan untuk menyediakan dan memberikan jasa-jasa atau fasilitas-fasilitas guna memperlancar jalannya fungsi pertukaran dan fungsi fisik. Dimana fungsi ini meliputi : standarisasi, dan grading, penanggungan resiko, modal, dan informasi pasar.
2. Untuk menganalisis margin dan efisiensi tataniaga serta bagian yang diterima oleh masing-masing lembaga niaga yang terkait, variabel yang akan diamati adalah :
- a. Untuk mengetahui tingkat keuntungan petani, maka variabel yang diamati adalah:
 1. Jumlah produksi, adalah hasil yang diperoleh petani dari usahatani kentang pada satu kali periode tanam, dinyatakan dalam kg.
 2. Biaya, merupakan besarnya nilai yang dikorbankan untuk memperoleh faktor produksi yang digunakan dalam berusaha tani. Para ahli ada yang berpendapat bahwa biaya sama dengan pengeluaran. Dimana pengeluaran dalam berusaha tani dibagi dalam pengeluaran tunai dan diperhitungkan, dinyatakan dalam Rp/Kg.

Yang termasuk dalam komponen biaya dalam usahatani kentang ini adalah :

a) Biaya yang dibayarkan :

- i. Biaya tenaga kerja luar keluarga, merupakan besarnya nilai yang dikorbankan untuk memperoleh faktor produksi tenaga kerja.
- ii. Biaya pupuk, merupakan besarnya nilai yang dikorbankan untuk memperoleh pupuk.
- iii. Biaya obat-obatan, merupakan besarnya nilai yang dikorbankan untuk memperoleh obat-obatan.
- iv. Biaya pasca panen atau biaya tataniaga, merupakan biaya yang dikeluarkan pada saat pasca panen, yang terdiri dari biaya pembelian karung, tali dan biaya transportasi.
- v. Biaya benih, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan benih, dihitung dalam Rp/kg.

b) Biaya yang diperhitungkan :

- i. Biaya penyusutan alat.
 - ii. Biaya benih, merupakan biaya yang ada akibat menggunakan benih yang berasal dari hasil panen musim tanam sebelumnya.
 - iii. Bunga modal.
3. Harga, adalah nilai jual hasil produksi kepada pedagang pengumpul, diukur ke dalam Rp/Kg. Harga yang digunakan adalah harga yang berlaku pada saat penelitian berlangsung.
 4. Keuntungan petani, adalah selisih antara penerimaan dengan biaya total. Yang dimaksud dengan biaya total adalah biaya yang diperlukan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya yang dibayarkan dan biaya yang diperhitungkan, dihitung dalam Rp/Kg.
 5. Pemasaran yaitu meliputi harga jual, kualitas produk, lokasi pasar, kemasan, dan transportasi.

b. Menganalisis keuntungan dan bagian yang diterima oleh masing-masing lembaga tataniaga, variabel yang akan diamati adalah :

1. Harga penjualan oleh petani dan setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga.
2. Seluruh biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga, mulai dari produsen sampai pedagang pengecer. Biaya-biaya tersebut terdiri dari biaya pembelian, biaya pengangkutan, biaya bongkar muat, biaya pengepakan dan biaya penyusutan.
3. Keuntungan yang diambil oleh setiap lembaga tataniaga mulai dari petani sampai pedagang pengecer.
4. Pajak dan retribusi yang harus dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga.
5. Penyusutan atau kerusakan yang terjadi.

3.8. Analisa Data

1. Untuk menjawab tujuan pertama digunakan analisa deskriptif

Analisa deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan saluran, fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan lembaga-lembaga tataniaga serta permasalahan yang dihadapi dalam proses tataniaga kentang yang dilakukan lembaga tataniaga yang terkait yang terjadi di Desa Jernih Jaya sampai ke Kota Padang. Dari data primer bisa didapatkan struktur dan saluran tataniaga kentang yang dimulai dari tingkat petani di Desa Jernih Jaya sampai ke konsumen akhir di Kota Padang. Menurut Umar (1999), analisa deskriptif merupakan suatu bentuk analisa yang digambarkan dengan kalimat yang dibagi berdasarkan masing-masing kategori untuk memperoleh kesimpulan.

**1. Untuk menjawab tujuan kedua dilakukan analisa kuantitatif **

Untuk menganalisis margin dan efisiensi tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang, maka analisa data yang digunakan adalah analisa kuantitatif. Disini dilakukan pengamatan mengenai analisa usahatani kentang untuk mengetahui keuntungan yang diterima

petani dan keuntungan dari setiap lembaga tataniaga. Dalam analisa usahatani dilakukan pengamatan tentang besarnya biaya produksi dan biaya tataniaga yang dikeluarkan. Setelah seluruh biaya diketahui, kemudian dibandingkan dengan keuntungan yang diperoleh, begitu juga dengan lembaga tataniaga lainnya..

Mubyarto (1989) mengatakan bahwa efisiensi tataniaga adalah (a). Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya dan (b). mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang tersebut. Yang dimaksud adil adalah pemberian balas jasa dari fungsi-fungsi produksi dan tataniaga sesuai dengan sumbangan masing-masing.

Rumus-rumus yang digunakan untuk menghitung biaya, penerimaan dan keuntungan, yaitu :

1) Menghitung biaya, penerimaan dan keuntungan petani

- a. **Menghitung biaya usahatani per Kg produksi pada petani (BTU/Kg)** adalah penjumlahan dari biaya tunai/Kg ditambah dengan biaya tidak tunai/Kg.
- b. **Biaya tataniaga / Kg pada petani (Btp/Kg)** adalah penjumlahan dari biaya-biaya tataniaga/Kg yang dikeluarkan petani dalam menjualkan hasil produksinya.
- c. **Biaya total petani/Kg (BTt/Kg)** adalah penjumlahan dari biaya total usahatani per Kg (BTU/Kg) dengan biaya tataniaga pada petani perKg (Bpt/Kg).

$$BTt = BTU + Bpt$$

Dimana : BTt = Biaya Total Petani (Rp/Kg)

BTU = Biaya Total Usahatani (Rp/Kg)

Bpt = Biaya tataniaga pada petani (Rp/Kg)

- d. **Penerimaan petani/Kg (Pt/Kg)** merupakan harga jual per Kg produk yang dihasilkan petani.

- e. **Keuntungan diterima petani/Kg (Kta/Kg)** adalah keuntungan yang diterima petani yang merupakan selisih dari penerimaan petani/kg yang dikurangi dengan biaya total petani/Kg (BT_{ptn}/Kg)

$$Kta = Pt - BTt$$

Dimana : Kta = Keuntungan yang diterima petani (Rp/kg)

Pt = Penerimaan petani (Rp/Kg)

2) Menghitung biaya, penerimaan dan keuntungan pedagang/Kg

- Biaya tataniaga pada pedagang/Kg (Bpd/Kg)** adalah penjumlahan dari biaya-biaya tataniaga/Kg yang dikeluarkan pedagang baik itu biaya tunai/Kg atau biaya tidak tunai/Kg.
- Penerimaan pedagang/Kg (Pd/Kg)** adalah harga jual barang per Kg pada pedagang.
- Keuntungan pedagang/Kg (Kda/Kg)** adalah keuntungan yang diterima pedagang yang merupakan selisih dari penerimaan pedagang/Kg (Pd/Kg) dengan biaya-biaya tataniaga/Kg yang dikeluarkannya (Bpd/Kg) ditambah dengan harga beli barang (Hbd).

$$Kda = Pd - (Bpd + Hbd)$$

Dimana : Kda = Keuntungan yang diterima pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

Pd = Penerimaan pedagang yang ikut serta (Rp/Kg)

Bpd= Biaya tataniaga pada pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

Hbd = Harga beli pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

(Usman, 2010).

3) Margin dan Efisiensi Tataniaga

Margin tataniaga adalah perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani produsen untuk satu produk yang sama (Azzaino, 1982). Sedangkan, margin suatu lembaga tataniaga merupakan penjumlahan dari biaya dan tingkat keuntungan yang didapat dari suatu lembaga

tataniaga. Biaya tataniaga adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari produsen ke konsumen.

Secara matematis margin tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = H_k - H_p$$

Dimana : M = margin tataniaga (Rp/Kg)

H_k = harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir (Rp/Kg)

H_p = harga yang diterima oleh petani produsen (Rp/Kg)

Dalam proses penyaluran kentang dari produsen ke konsumen, para lembaga tataniaga mengambil keuntungan sebagai balas jasa, maka :

$$M = \text{BTN} + \pi$$

Dimana :

M = Margin tataniaga suatu lembaga tataniaga (Rp/Kg)

BTN = Biaya – biaya yang dikeluarkan lembaga tataniaga tersebut (Rp/Kg)

π = Keuntungan yang diambil oleh lembaga tataniaga tersebut (Rp/Kg)

Untuk menghitung share (persentase) margin :

$$S_m = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan : S_m = Share margin, dihitung dalam persen (%)

P_f = Biaya-biaya pada lembaga tataniaga (Rp/Kg)

P_r = Harga beli konsumen (Rp/Kg)

(Mustafid *cit* Efrida Nasution, 2008).

Mubyarto (1989), menyatakan mengenai sistem tataniaga yang dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat yaitu :

- a. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya.

- b. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari pada keseluruhan harga yang harus dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang itu. Maksud adil dalam hal ini adalah pemberian balas jasa pada fungsi-fungsi tataniaga sesuai dengan sumbangan masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat.



IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Desa Jernih Jaya

4.1.1 Letak dan Kondisi Geografis

Desa Jernih Jaya merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci. Desa ini memiliki batas wilayah sebagai berikut :

Tabel 1. Batas wilayah desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci

Letak Batas	Desa
Sebelah Utara	Lubuk Pauh
Sebelah Selatan	Bumbun Duri
Sebelah Barat	Gunung/TNKS
Sebelah Timur	Pesisir Bukit

Monografi Desa Jernih Jaya, Desember 2010.

Desa dengan ketinggian 1.500 meter dari permukaan laut ini berjarak 525 km ke ibu kota propinsi, 53 km ke Kabupaten dan 2,5 km ke kecamatan. Adapun kategori dari wilayah ini merupakan sebagian besar berombak, dataran, berbukit dan bergelombang, yang memiliki curah hujan 1.470 mm³ per tahun.

Menurut Samadi (1997), daerah yang cocok untuk menanam kentang adalah dataran tinggi atau daerah pegunungan dengan ketinggian 1.000 – 3.000 m dpl, dengan ketinggian tempat ideal adalah 1.000 – 3.000 m dpl. Sedangkan untuk curah hujan rata-rata per tahun adalah sekitar 1.500 mm. Pengaruh hujan terhadap pertumbuhan tanaman berhubungan erat dengan ketersediaan air tanah dan keadaan iklim. Curah hujan yang tinggi akan menyebabkan genangan air yang berlebihan dan tidak menguntungkan kehidupan tanaman kentang. Keadaan basah dan lembab akibat curah hujan yang tinggi dapat menyebabkan tanaman peka terhadap serangan cendawan *Phytophthora infestans* yang menyebabkan penyakit busuk daun dan penyakit layu. Berdasarkan literatur, maka desa Jernih Jaya ini tergolong cocok untuk dijadikan daerah budidaya tanaman kentang.

4.1.2 Penduduk

Jumlah penduduk Desa Jernih Jaya terdiri dari 1.128 jiwa yang terdiri dari 547 jiwa laki-laki dan 581 jiwa perempuan. Rincian jumlah penduduk menurut umur dan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2. Jumlah penduduk Desa Jernih Jaya menurut umur dan jenis kelamin Desember 2010.

No.	Kelompok umur (Tahun)	Jenis Kelamin		Jumlah (orang)	(%)
		Laki-laki (orang)	Perempuan (orang)		
1.	0 – 5	89	97	186	16,55
2.	6 – 10	49	54	103	9,16
3.	11 – 15	54	56	110	9,79
4.	16 – 20	83	85	168	14,95
5.	21 – 25	34	35	65	5,78
6.	22 – 26	27	28	55	4,89
7.	27 – 30	25	25	50	4,45
8.	31 – 35	26	27	53	4,72
9.	36 – 40	25	26	51	4,54
10.	41 – 45	26	28	54	4,80
11.	46 – 50	24	28	52	4,63
12.	51 – 55	21	25	46	4,09
13.	56 – 60	26	28	54	4,80
14.	61 – 65	14	17	31	2,76
15.	66 – 70	11	8	19	1,69
16.	71 – 75	7	9	16	1,42
	>76	6	5	11	0,98

Monografi Desa Jernih Jaya, Desember 2010.

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa penduduk Desa Jernih Jaya pada umumnya tergolong pada usia produktif (15 – 60 th) yakni sebanyak 648 orang atau sekitar 57,65% dari total penduduk, sedangkan untuk golongan penduduk usia non produktif terbagi dua, pertama usia belum produktif (0 – 15 th) terdapat sebanyak 398 orang atau sekitar 35,50% dari total penduduk, dan kedua usia tidak produktif (60 >) terdapat sebanyak 77 orang atau sekitar 6,85% dari total penduduk.

4.1.3 Mata Pencaharian

Di bidang perekonomian, penduduk Desa Jernih Jaya mempunyai mata pencaharian yang beragam, salah satunya sektor pertanian yang memegang peranan sangat penting. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3. Jumlah penduduk Desa Jernih Jaya menurut Mata Pencariannya

No.	Keterangan	Jenis Kelamin		Jumlah	(%)
		Laki-laki	Perempuan		
1.	Petani	462	492	954	48,35
2.	Pedagang	44	2	46	2,33
3.	PNS	4	1	5	0,25
4.	Buruh	390	560	950	48,15
5.	Tidak bekerja	6	12	18	0,91

Monografi Desa Jernih Jaya, Desember 2010.

Dari tabel 3 dapat dilihat bahwa sebagian besar penduduk di desa Jernih Jaya bermata pencarian sebagai petani dengan jumlah 954 orang.

4.1.4 Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan sangat menentukan sebagai alat penyampaian informasi kepada manusia tentang perlunya perubahan untuk merangsang penerimaan gagasan-gagasan baru. Pendidikan merupakan alat untuk meningkatkan kualitas hidup dalam mencapai mobilitas sosial dan mengambil peranan dalam masalah-masalah bersama (Lubis, 1985). Tingkat pendidikan penduduk desa Jernih Jaya dapat dilihat pada tabel 4 berikut :

Tabel 4. Jumlah penduduk desa jernih Jaya menurut tingkat pendidikannya

No.	Keterangan	Jumlah (orang)	(%)
1.	Tidak tamat SD	25	7,89
2.	Sekolah Dasar	180	56,78
3.	SLTP	51	16,09
4.	SLTA	46	14,51
5.	Diploma	10	3,15
6.	Sarjana	5	1,58

Monografi desa Jernih jaya, Desember 2010.

Dari tabel 4 dapat dilihat bahwa penduduk terbanyak adalah tingkat sekolah Dasar sebanyak 180 orang dan tingkat pendidikan yang paling sedikit adalah tingkat Perguruan Tinggi yaitu sebanyak 5 orang.

4.2 Identitas Petani dan Pedagang Sampel

4.2.1 Petani Sampel

Banyak faktor yang mempengaruhi petani dalam melakukan usahatani, yaitu umur petani, tingkat pendidikan, luas dan status kepemilikan lahan, serta pengalaman berusahatani. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi kualitas dari usahatani yang dijalankan, karena dalam berusahatani, petani tidak hanya sebagai pekerja namun juga berperan sebagai manajer yang berfungsi dalam pengambilan keputusan. Dari hasil penelitian, didapatkan gambaran mengenai umur petani, tingkat pendidikan, luas dan status kepemilikan lahan, serta pengalaman berusahatani pada tabel 5.

Tabel 5. Identitas Petani Kentang di Desa Jemih Jaya, Kecamatan Gunung Tujuh

No	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Umur petani (Tahun)		
	a. < 30	-	
	b. 30-50	10	83,33
	c. > 50	2	16,67
2.	Tingkat pendidikan		
	a. SD	3	25
	b. SMP	6	50
	c. SMA	3	25
	d. Sarjana	-	-
3.	Pengalaman Berusahatani (tahun)		
	a. 1-10	5	41,67
	b. 11-20	7	58,33
	c. > 20	-	-
4.	Jumlah tanggungan keluarga (orang)		
	a. 1-3	9	75
	b. 4-6	3	25
	c. > 6	-	-
5.	Status kepemilikan lahan		
	a. Milik sendiri	30	100
	b. Sewa	-	-
6.	Luas lahan (Ha)		
	a. 0,25 – 0,5	12	100
	b. > 0,5	-	-

Di dalam usahatani, tingkat umur akan menentukan produktivitas kerja. Ini disebabkan karena petani yang berusia muda akan memiliki kemampuan fisik lebih besar dari yang berusia tua. Dari tabel terlihat bahwa sebagian besar petani sampel (83,33 %) tergolong angkatan kerja yang masih produktif.

Berdasarkan tingkat pendidikan yang dimiliki petani sampel, terlihat bahwa petani sampel lebih banyak berpendidikan SMP di bandingkan dengan pendidikan setingkat SD dan berpendidikan setingkat SMA. Menurut Suratiyah (2006), pendidikan petani akan mempengaruhi dalam pengambilan keputusan dalam berusahatani. Tingkat pendidikan petani merupakan salah satu faktor penting yang akan mempengaruhi tingkat pengetahuan dan cara berfikir dalam pengambilan keputusan tentang pengelolaan usahatani guna meningkatkan pendapatan mereka.

Pengalaman petani dalam berusahatani dapat menjadi indikator tingkat keberhasilan usahatani yang dilakukan oleh petani sampel. Pengalaman petani sampel kentang pada umumnya adalah 11-20 tahun. Petani yang memiliki pengalaman yang lebih lama akan mampu mengelola usahatani dengan baik.

Jumlah anggota keluarga mempengaruhi kemampuan petani dalam mengelola usahatani. Besarnya jumlah tanggungan keluarga akan membuat petani lebih giat dalam mengelola usahatani guna memenuhi kebutuhan anggota keluarga. Dari tabel dapat dilihat petani sampel lebih banyak memiliki jumlah tanggungan keluarga 1-3 orang. Anggota keluarga rata-rata dimanfaatkan sebagai tenaga kerja dalam usahatani. Namun jumlah anggota ini tidak semua yang ikut dalam usahatani kentang ini.

Lahan yang diolah petani sampel 100% merupakan lahan milik sendiri. Sehingga petani mempunyai kebebasan untuk menentukan keputusan dalam berusahatani. Sedangkan luas lahan yang dimiliki petani sampel dengan luas 0,25 – 0,5 Ha juga sebanyak 100%.

Menurut Soekartawi (1995), luas lahan pertanian akan mempengaruhi skala usaha, dan skala usaha pada akhirnya akan mempengaruhi efisiensi atau tidaknya usaha pertanian. Sering dijumpai makin luas lahan yang dipakai sebagai usaha pertanian akan semakin tidak efisienlah lahan tersebut. Hal ini didasarkan pada

pemikiran bahwa luas lahan mengakibatkan upaya melakukan tindakan yang mengarah pada segi efisiensi akan berkurang, seperti lemahnya pengawasan terhadap penggunaan faktor produksi dan terbatasnya modal.

4.2.2 Pedagang Sampel

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, didapatkan adanya 1 orang pedagang pengumpul, 3 orang pedagang besar dan 10 orang pedagang pengecer dari masing-masing pedagang besar sehingga total pedagang pengecer yang dijadikan sampel sebanyak 30 orang. Pengambilan sampel ini, dilakukan secara sengaja (Purposive) berdasarkan keterkaitannya dengan petani produsen.

Tabel 6. Identifikasi Pedagang Sampel Berdasarkan Umur, Pendidikan, Pengalaman Berdagang dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pedagang Kentang.

No	Uraian	Kelas Pedagang			Jumlah	Persentase (%)
		P. Pengumpul	P. Besar	P. Pengecer		
1.	Umur (Tahun)					
	a. 30 - 40	1	3	18	22	64,71
	b. > 41	-	-	12	12	35,29
2.	Pendidikan					
	a. SD	-	-	13	13	38,24
	b. SLTP	-	-	6	6	17,65
	c. SLTA	1	1	5	7	20,59
	d. S1	-	2	6	8	23,53
3.	Pengalaman berdagang (tahun)					
	a. 1 - 10	-	3	18	21	61,76
	b. > 11	1	-	12	13	38,24
4.	Jumlah tanggungan keluarga (orang)					
	a. 1 - 3	-	2	14	16	47,06
	b. 4 - 6	1	1	16	18	52,94

Data diolah, 2011.

Dari Tabel 6 dapat diketahui bahwa pedagang yang terlibat dalam tataniaga kentang ini, 22 orang (64,71 %) berumur 30-40 tahun, 12 orang (35,29 %) berumur >41 tahun. Dari segi rata-rata pedagang yang terlibat masih tergolong dalam usia produktif.

Pendidikan merupakan faktor penting dalam melihat kemampuan pedagang karena pendidikan seseorang dapat mempengaruhi tingkat pengembangan kepribadian, usaha dan pendapatan seseorang. Dilihat dari tingkat pendidikan, pedagang memiliki tingkat pendidikan yaitu tingkat SD sebanyak 13 orang (38,24%), tingkat SLTP sebanyak 6 orang (17,65 %), tingkat SLTA sebanyak 7 orang (20,59 %) dan tingkat S1 sebanyak 8 orang (23,53 %), Ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan mempengaruhi dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh pedagang.

Pengalaman berdagang dapat mempengaruhi pedagang tersebut dalam dalam pengembangan usahanya. Ditinjau dari pengalaman berdagang, rata-rata pedagang sampel sudah cukup berpengalaman dalam bidang pemasaran hasil pertanian, dimana pengalaman berdagang 1 - 10 tahun sebanyak 21 orang (61,76 %), dan 13 orang (38,24 %) telah berpengalaman selama > 10 tahun.

Jumlah tanggungan keluarga juga mempengaruhi dalam hal pengembangan usaha. Pedagang akan lebih serius berusaha apabila sudah mempunyai keluarga dan akan termotivasi untuk mengembangkan usahanya apabila memiliki jumlah tanggungan keluarga yang banyak. Semua pedagang sampel sudah berkeluarga, dimana yang mempunyai tanggungan keluarga berkisar antara 1 - 3 orang sebanyak 16 orang (47,06 %) dan 18 orang (52,94%) mempunyai tanggungan keluarga sebanyak 4 - 6 orang.

4.3 Analisa Biaya dan Tingkat Keuntungan Petani

4.3.1 Produksi

Dalam penelitian ini produksi kentang dihitung dalam satuan Kg/MT. Rata-rata hasil produksi usaha tani kentang pada musim tanam bulan Oktober 2010 – Januari 2011 adalah 3.808,33 Kg/MT dengan luas lahan rata-rata 0,28 Ha. Pada

Lampiran 4, dapat dilihat hasil produksi rata-rata per Kg per musim tanam usahatani kentang pada petani sampel di Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci.

4.3.2 Biaya-Biaya Usahatani

Biaya usaha tani adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh petani pada saat melakukan usaha tani kentang. Biaya usaha tani ini terdiri dari biaya yang dibayarkan, biaya usahatani dibayarkan/kg adalah biaya usahatani/MT dibagi dengan jumlah produksi/MT (Lampiran 13) dan biaya yang diperhitungkan, biaya usahatani diperhitungkan/kg adalah biaya yang diperhitungkan per musim tanam (MT) dibagi dengan jumlah produksi/MT (Lampiran 14) Pada penelitian ini, biaya yang dihitung adalah biaya per Kg per luas lahan per musim tanam.

Biaya yang dibayarkan ini meliputi biaya benih, biaya obat-obatan, biaya pupuk, biaya Tenaga Kerja Luar Keluarga (TKLK). Sedangkan yang meliputi biaya yang diperhitungkan adalah biaya penyusutan alat, biaya bunga modal dan biaya sewa lahan.

4.3.2.1 Biaya yang Dibayarkan

a. Biaya Benih

Biaya benih terbagi dua, 2 orang (16,67 %) petani sampel mengeluarkan biaya untuk membeli benih ke petani lain, sehingga perhitungannya dimasukkan kedalam biaya yang dibayarkan dengan rata-rata pemakaiannya per musim tanam sebesar Rp 312.500 dan rata-rata biaya yang dikeluarkan petani adalah sebesar Rp 89,43/kg (Lampiran 5). Sedangkan 10 orang petani sampel menggunakan benih dari hasil panen mereka sendiri dari periode tanam sebelumnya, sehingga tidak mengeluarkan biaya sehingga perhitungannya dimasukkan ke dalam biaya yang diperhitungkan.

b. Biaya Pupuk

Untuk pemakaian pupuk, terdapat dua jenis pupuk yaitu pupuk kandang dan pupuk buatan yang dipakai oleh petani sampel. Rata-rata biaya pupuk kandang petani sampel yaitu sebesar Rp. 290.000/MT dengan rata-rata per petani sebesar Rp. 77/Kg.

Sedangkan untuk pemakaian pupuk buatan yang terdiri dari Urea Rp. 287.083,33/MT dengan biaya rata-rata sebesar Rp. 76/Kg, SP36 Rp. 515.000/MT dengan biaya rata-rata Rp. 133/Kg, NPK Rp. 291.666,7/MT dengan biaya rata-rata sebesar Rp. 71/Kg, KCL Rp. 1.300.000/MT dengan biaya rata-rata sebesar Rp. 347/Kg dan Phonska Rp. 718.229,17/MT dengan biaya rata-rata sebesar Rp. 190,77/Kg. (Lampiran 6).

Jumlah penggunaan pupuk yang digunakan oleh petani tergantung dari luas lahan yang dimilikinya dan biaya yang mereka keluarkan tergantung dari banyaknya pemakaian pupuk yang mereka gunakan. Berikut disajikan biaya rata-rata penggunaan pupuk per musim tanam yang dikeluarkan oleh petani.

Tabel 7. Rata-rata/Luas Lahan/Musim tanam Penggunaan Pupuk dan Biaya Pembelian Pupuk

No	Jenis Pupuk	Penggunaan (Kg)	Biaya (Rp/Kg)
1	Kandang	1.450	77
2	Urea	221	76
3	SP36	215	133
4	NPK	104,17	71
5	KCL	162,50	347
6	Phonska	410,42	190,77
Total			893,97

c. Biaya Obat-obatan

Untuk menjaga produktifitas tanaman kentang agar tetap baik, petani tidak hanya melakukan kegiatan pemupukan. Namun, mereka juga melakukan kegiatan pengendalian hama dan penyakit. Untuk Pemakaian pestisida, rata-rata petani sampel mengeluarkan biaya sebesar Rp. 1.731.083,33/MT atau Rp. 453/Kg (Lampiran 7).

Daerah penelitian ini merupakan daerah yang memiliki curah hujan yang tinggi. Keadaan iklim dan cuaca sangat berpengaruh terhadap usahatani kentang. Jika keadaan iklim dan cuaca memburuk, maka akan menyebabkan hama dan penyakit pada tanaman kentang, sehingga produksi akan menurun. Untuk mengatasinya, petani harus meningkatkan pemberantasan hama dan penyakit dengan menggunakan pestisida dengan kuantitas yang lebih banyak dari biasanya, sehingga akan meningkatkan biaya. Pada saat musim tanam Oktober 2010 – Januari 2011

berlangsung, keadaan cuaca di daerah penelitian ini di kategorikan sedang mengalami musim hujan, sehingga resiko tanaman kentang mengalami kerusakan dan busuk semakin besar, untuk itu penyemprotan obat-obatan dilakukan lebih sering dari biasanya berkisar dari 12 – 18 kali penyemprotan, sehingga biaya yang dikeluarkan petani menjadi lebih besar.

d. Biaya tenaga Kerja Luar Keluarga (TKLK)

Dalam usahatani, petani sampel menggunakan tenaga kerja pria dan wanita. Tenaga kerja pria lebih banyak digunakan pada saat pengolahan tanah, pemberantasan hama dan penyakit serta pada saat penyiangan dan pemupukan tahap ke II. Hal ini disebabkan karena pekerjaan tersebut lebih membutuhkan tenaga yang kuat. Sedangkan pada saat penanaman, dan pemanenan, lebih diutamakan tenaga kerja wanita dengan pertimbangan pekerjaan tersebut membutuhkan ketelitian dan keterampilan yang dimiliki oleh wanita. Pemakaian TKLK pada usahatani kentang dapat dilihat pada Lampiran 8. Upah tenaga kerja adalah sebesar Rp. 40.000/orang/hari. Untuk biaya tenaga kerja luar keluarga, rata-rata biaya per musim tanam dikeluarkan sebesar Rp. 1.508.000 atau Rp. 411,25 (Lampiran 9).

4.3.2.2 Biaya yang Diperhitungkan

a. Biaya Benih

Dalam pemakaian benih, 10 orang (83,33 %) petani sampel menggunakan benih yang berasal dari hasil panen mereka sebelumnya, sehingga perhitungannya dimasukkan kedalam biaya yang diperhitungkan dengan rata-rata pemakaiannya per musim tanam sebesar Rp 1.666.667 atau Rp 428,62/kg (Lampiran 5).

b. Bunga Modal

Bunga modal termasuk ke dalam biaya yang diperhitungkan karena tidak adanya petani yang melakukan usahatani dengan modal pinjaman, semua modal petani merupakan modal sendiri. Bunga modal dihitung berdasarkan tingkat suku bunga yang berlaku di daerah penelitian yaitu sebesar 15 % per tahun. Karena umur rata-rata tanaman kentang per musim tanam adalah 120 hari atau 4 bulan, maka bunga modal yang digunakan disesuaikan, yaitu sebesar 0,05%. Rata-rata bunga

modal per musim tanam adalah sebesar Rp. 441.878,28 atau Rp. 116,69/Kg (lampiran 10).

c. Sewa Lahan

Sewa lahan merupakan termasuk biaya diperhitungkan karena lahan yang dimiliki oleh semua petani sampel adalah 100% lahan milik sendiri. Biaya sewa lahan didaerah penelitian adalah Rp. 2.000.000/ha/th, biaya sewa seluruh petani sampel sama. Besar rata-rata biaya sewa lahan adalah Rp. 186.111,11/luas lahan/MT atau Rp.49,58/Kg (Lampiran 11).

d. Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan merupakan biaya yang diperhitungkan atas penyusutan alat-alat pertanian yang digunakan dalam berusahatani. Alat-alat yang digunakan oleh petani sampel adalah cangkul, parang dan mesin mistral, yaitu mesin semprot obat-obatan. Rata-rata nilai penyusutan yang diperoleh adalah sebesar Rp 31.225/MT atau Rp.7,60/Kg (Lampiran 12).

4.3.3 Harga Jual

Di Desa Jernih Jaya ini, semua petani sampel menjual kentangnya kepada pedagang pengumpul desa. Transaksi jual beli antara petani dengan pedagang pengumpul berlangsung cepat dan sederhana. Walaupun ada tawar menawar, tetapi harga lebih ditentukan oleh pedagang pengumpul.

Rata-rata harga jual pada saat penelitian dari petani ke pedagang pengumpul yakni Rp. 3.600/Kg. Selama periode penelitian, harga ditingkat petani berkisar antara Rp. 3000/Kg – Rp 4.200/Kg. Harga kentang yang bervariasi di tingkat petani disebabkan karena kentang mengikuti mekanisme pasar yang ada.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Tukiran, PPL di Desa Jernih Jaya, dalam penjualan kentang, petani sampel kentang dihadapkan pada masalah harga kentang yang cenderung bervariasi. Petani akan memperoleh keuntungan yang besar, pada saat harga kentang tinggi. Sedangkan, jika harga kentang rendah dan ditambah dengan penurunan produksi, maka petani bisa mengalami kerugian. Dalam penetapan harga petani berada pada posisi sebagai penerima harga. Adanya kelompok tani tidak

berpengaruh dalam hal tataniaga kentang, Oleh sebab itu petani tidak ada standar harga terendah sehingga pedagang pengumpul bebas menentukan harga. Petani juga kurang mengetahui tentang informasi pasar, terutama tentang harga kentang sehingga penetapan harga dikuasai oleh pedagang pengumpul. Meskipun demikian, variasi harga ini tidak akan mempengaruhi motivasi petani untuk memproduksi kentang, karena kentang merupakan mata pencaharian pokok bagi petani.

4.3.4 Penerimaan

Penerimaan merupakan nilai yang diterima petani dari hasil penjualan usahatani. Dari hasil penelitian diperoleh besarnya penerimaan dengan rata-rata produksi 3.808,33 Kg/MT dengan rata-rata luas lahan 0,28 Ha adalah sebesar Rp. 13.737.083/Luas Lahan/MT. Mengenai penerimaan rata-rata petani sampel per musim tanam dapat dilihat pada lampiran 15.

4.3.5. Keuntungan

Yang dimaksud dengan keuntungan adalah selisih dari penerimaan dengan biaya total yang terdiri dari biaya yang dibayarkan dengan biaya yang diperhitungkan. Yang termasuk kedalam biaya yang dibayarkan adalah biaya benih,

Biaya pupuk, biaya pestisida, dan biaya tenaga kerja. Sedangkan biaya yang diperhitungkan yakni biaya benih yang berasal dari panen sebelumnya, tenaga kerja dalam keluarga, sewa tanah milik petani, biaya penyusutan alat, dan bunga modal. Untuk lebih jelasnya, pada tabel 7 disajikan data tentang besarnya keuntungan rata-rata pada usahatani kentang di Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci.

Penerimaan yang diperoleh petani setelah melakukan usaha tani kentang selama 4 bulan adalah sebesar Rp. 13.737.083. Sementara itu, biaya yang dikeluarkan selama menjalankan usaha tani kentang ini sebesar Rp. 9.279.444 sehingga keuntungan yang diperoleh petani sejumlah Rp. 4.457.639,75. Melihat kenyataan ini, secara umum keuntungan petani selama 1 bulan dari berusaha tani kentang adalah

sebesar Rp.1.114.409,94. Jumlah ini dianalogikan sebagai balas jasa tenaga kerja dalam keluarga yang terlibat dalam melaksanakan usaha tani kentang.

Tabel 8. Rata-Rata Besarnya Keuntungan Petani Usahatani kentang per/Luas Lahan/MT

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp/Kg)
1	Penerimaan	13.737.083	3.600
	- Produksi (Kg)	3.808,33	
	- Harga Jual (Rp/Kg)	3.600	
2	Biaya Usaha Tani	9.279.444	2.450,56
	Biaya yang dibayarkan		
	- Benih	312.500	89,43
	- pupuk	3.401.979,17	893,94
	- Obat-obatan	1.731.083,33	453
	- TKLK	1.508.000	411,25
	Total biaya yang dibayarkan	6.953.562,50	1.848,06
	Biaya yang diperhitungkan		
	- Biaya Benih	1.666.667	428,62
	- Biaya penyusutan peralatan	31.225	7,60
	- Biaya sewa lahan	186.111,11	49,58
	- Bunga Modal	441.878,28	116,69
	Total biaya yang diperhitungkan	2.325.881	602,50
4	Keuntungan	4.457.639,75	1.149,44

Dari Tabel 8 berikut, terlihat bahwa dalam usahatani kentang ini, rata-rata petani mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp 9.279.444/luas Lahan/MT atau sebesar 2.475,81/Kg kentang. Biaya produksi ini terdiri dari biaya yang dibayarkan sebesar Rp 6.953.562,50/Luas Lahan/MT atau sebesar Rp 1.848,06/Kg dan biaya yang diperhitungkan sebesar Rp 2.325.881/Luas Lahan/MT atau sebesar Rp 602,50/Kg. Penerimaan petani sebesar Rp 13.737.083/Luas Lahan/MT atau sebesar Rp 3.600/Kg, dan keuntungan yang diperoleh petani dalam satu musim tanam adalah sebesar Rp 4.457.639,75 atau sebesar Rp 1.149,44/Kg.

4.3.6 Biaya Tataniaga Petani

Proses penjualan kentang dari petani ke pedagang pengumpul dilakukan dengan cara petani mengantar langsung ke gudang pedagang pengumpul. Tataniaga



hasil produksi dari petani ke pedagang pengumpul dapat dilihat pada Lampiran 16. Biasanya petani menjual kentang dalam karung-karung goni yang berisi 50 kg kentang.

Petani akan membawa hasil panen kentangnya untuk dijual ke pedagang pengumpul dengan menggunakan jasa ojek sepeda motor dengan upah sewa berkisar Rp 50 – Rp 100/kg atau Rp 2.500 – Rp 5.000/karungnya tergantung jauh dekatnya jarak lahan petani dengan gudang pengumpul. Adapun jarak lahan petani sampel ke gudang pedagang pengumpul berkisar 2 – 3 km. Sebelum diangkut, petani melakukan fungsi pengepakan yakni memasukkan kentang ke dalam karung kemudian diikat dengan menggunakan tali rafia, dimana berat dalam 1 karung adalah 50 kg. Karung yang biasa digunakan adalah karung pupuk urea yang dibeli seharga Rp 1.500/lbr. Biaya yang dikeluarkan untuk pengangkutan dan pengepakan tersebut, ditanggung sendiri oleh petani.

Biaya tataniaga merupakan penjumlahan dari biaya-biaya tataniaga/unit yang dikeluarkan petani dalam menjualkan hasil produksinya. Biaya-biaya tataniaga per unit adalah biaya tataniaga per Musim Tanam dibagi dengan jumlah produksi (Usman, 2010).

Dari hasil penelitian, diperoleh rata-rata biaya tataniaga/unit yang dikeluarkan petani adalah sebesar Rp. 465.500/MT dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan per unit (Kg) adalah sebesar Rp. 120,28/Kg (Lampiran 17). Jadi, keuntungan petani setelah dikurangi dengan biaya tataniaga menjadi Rp 1.029,16/Kg (lampiran 18) atau dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 9. Rata-rata biaya Tataniaga Kentang pada Petani ke Pedagang Pengumpul di Desa Jernih Jaya musim tanam Oktober 2010- Januari 2011.

Jumlah Produksi Kg/MT	Biaya Pengepakan		Biaya Transportasi		Total Biaya	
	Rp/MT	Rp/kg	Rp/MT	Rp/kg	Rp/MT	Rp/kg
3.808,33	137.500	36,11	328.000	84,17	465.500	120,28

Permasalahan bagi petani adalah tingginya biaya pengangkutan atau transportasi karena tidak tersedianya jalan yang memadai menuju tempat tujuan

penjualan yakni hanya jalan setapak, sehingga tidak bisa dilewati oleh mobil pick up yang biasa dijadikan alat transportasi mengangkut hasil panen berupa sayur-sayuran. Tukang ojek memegang peranan besar dalam penetapan sewa angkut tersebut, hal ini dikarenakan tidak ada alat transportasi lain yang bisa digunakan atau disewa untuk mengangkut hasil panen ke pedagang pengumpul. Ditambah lagi kondisi jalan yang tidak memadai dan beresiko yaitu jalan yang berlubang-lubang dan berbatu-batu sehingga tukang ojek menetapkan sewa angkut dengan harga yang tergolong tinggi jika dibandingkan dengan alat transportasi berupa mobil pick up, maka hal ini yang menyebabkan tingginya biaya pengangkutan yang harus dikeluarkan oleh petani.

Dibandingkan dengan penelitian Yunita Rahmawati pada tahun 2006 dengan judul Analisa Perbandingan Usahatani Kentang Hitam batang dengan kentang Granola di Kecamatan Sungai Pua Kabupaten Agam biaya transportasi yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 1.000/Karung atau sebesar Rp 20/kg. Disini terlihat perbedaan biaya yang cukup besar, hal ini dikarenakan petani menumpang mobil pick up yang khusus disewakan untuk mengangkut sayur-sayuran untuk mengangkut hasil panen ke pasar. Mengingat kapasitas angkut mobil pick up yang besar dan kondisi jalan yang memadai (diaspal dan tidak berlubang-lubang) serta proses pengangkutan yang bisa diselesaikan dalam satu kali angkut sehingga upah sewa yang ditetapkan cukup murah. Hal ini juga dipicu karena perbedaan harga BBM pada waktu itu lebih murah dibandingkan dengan harga BBM pada saat penelitian.

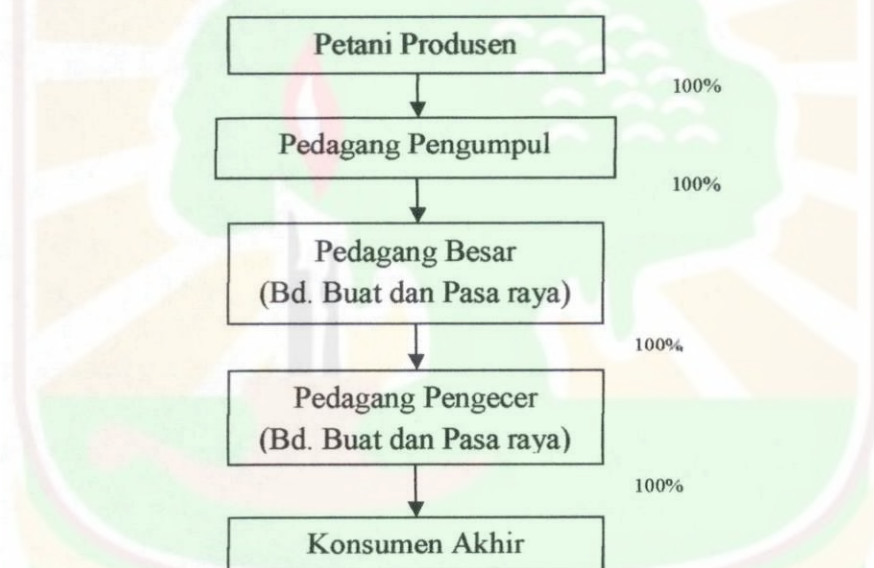
4.4. Tataniaga Kentang

4.4.1 Saluran Tataniaga

Untuk melihat saluran tataniaga di daerah penelitian dilakukan dengan menelusuri kegiatan tataniaga mulai dari tingkat petani produsen sampai ke tingkat pedagang pengecer. Identitas semua pedagang dapat dilihat pada Lampiran 19. Dari hasil penelitian diketahui kegiatan tataniaga kentang melibatkan beberapa pelaku (lembaga tataniaga). Jalur tataniaga dimulai dari petani produsen sampai pedagang pengecer. Lembaga niaga yang terlibat adalah petani sampel, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer.

Pola saluran tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya sampai ke Kota Padang :
 Petani (Desa Jernih Jaya) – Pedagang pengumpul (Desa Jernih Jaya) – Pedagang besar (Pasa Raya, Pasar Bd.Buat di Kota Padang) – Pedagang pengecer (Pasa Raya dan Pasar bd. Buad di Kota Padang). Petani sampel menjual seluruh (100%) produknya ke pedagang pengumpul, dari 100 % tersebut, pedagang pengumpul menjual 28,57% ke pedagang besar di pasar Bd.Buat dan 71,43% ke pedagang besar di Pasa Raya. Selanjutnya, pedagang besar menjual seluruh produknya ke pedagang pengecer sampai akhirnya pedagang pengecer menjual ke konsumen.

Untuk lebih jelasnya pada gambar berikut disajikan mata rantai tataniaga kentang.



Gambar 1. Skema Saluran Tataniaga Kentang dari Desa Jernih Jaya ke Kota Padang, Tahun 2011.

Petani sampel di Desa Jernih Jaya ini menjual produknya kepada pedagang pengumpul. Di Desa ini terdapat 2 orang pedagang pengumpul dengan daerah pemasaran yang berbeda. Pedagang pengumpul yang dijadikan sampel yakni pedagang pengumpul yang memasarkan kentang ke Kota Padang sesuai dengan tujuan penelitian. Sedangkan pedagang pengumpul ke dua memasarkan produknya ke daerah Sumatera Bagian Selatan dan Jakarta. Petani yang dijadikan sampel pada penelitian ini adalah petani yang menjual kentang kepada pedagang pengumpul yang

penelitian ini adalah petani yang menjual kentang kepada pedagang pengumpul yang memasarkan kentang ke Kota Padang. Alasan petani sampel menjual kentangnya kepada pedagang pengumpul ini adalah, pertama : letak gudang pedagang pengumpul yang dipinggir jalan dan jarak yang tidak terlalu jauh dengan lahan usahatani kentang petani, sehingga biaya angkut dari petani ke pedagang pengumpul tidak terlalu besar dibandingkan dengan gudang pedagang pengumpul lain. Apabila petani menjual ke pedagang pengumpul kedua yang jarak gudangnya lebih jauh dari lahan petani, petani harus mengeluarkan biaya angkut yang lebih besar, karena petani harus mengantar kentang ke jalan raya untuk kemudian dijemput dengan menggunakan mobil pick up oleh pedagang pengumpul tersebut, sehingga biaya yang dikeluarkan menjadi lebih tinggi sementara harga yang diberikan lebih rendah dari harga yang diterima petani yang mengantar langsung ke gudang pengumpul sampel. Kedua, antara petani dan pedagang pengumpul sudah menjadi langganan dan saling percaya, bahkan ketika petani kesulitan modal, pedagang pengumpul ini membantu memberikan pinjaman hingga panen tiba, sehingga terjadi sebuah keterikatan antara petani dan pedagang pengumpul sampel.

4.4.2 Fungsi – Fungsi Lembaga Tataniaga

Lembaga tataniaga adalah semua lembaga yang dilalui dalam proses pengaliran barang dari produsen ke konsumen. Dari saluran tataniaga kentang yang ada, penyaluran hasil produksi kentang ini dapat dikelompokkan ke dalam jalur semi langsung karena dalam proses penyalurannya, petani kentang di daerah ini melibatkan 2-3 lembaga pemasaran. Hal ini sesuai dengan pendapat Rahayu (1994), yang menyatakan bahwa penyaluran hasil pertanian secara fisik terbagi atas tiga : yang diantaranya jalur pemasaran semi langsung yang melibatkan 3 lembaga tataniaga. Menurut Hanafiah (1986) adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi tataniaga dimana barang-barang bergerak dari produsen sampai pihak konsumen. Sedangkan menurut Azzaino (1982), lembaga tataniaga adalah setiap orang, perusahaan, atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam pengaliran barang dari produsen ke konsumen.

Lembaga tataniaga ini mempunyai fungsi tataniaganya masing-masing. Fungsi tataniaga berfungsi untuk memperlancar penyaluran hasil dari petani ke konsumen akhir. Lembaga tataniaga yang ditemui di lokasi penelitian adalah pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Umumnya lembaga-lembaga tataniaga pada tataniaga kentang dari desa Jernih Jaya kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci ke Kota Padang ini menggunakan fungsi tataniaga seperti fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Untuk lebih jelasnya akan disajikan pada Tabel 10.

Tabel 10. Fungsi Tataniaga yang Dilakukan oleh Lembaga-Lembaga Tataniaga Kentang pada tataniaga kentang dari desa Jernih Jaya kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci ke Kota Padang Kota Padang.

Lembaga Tataniaga	Fungsi-Fungsi Tataniaga								
	Pertukaran		Fisik			Fasilitas			
	Jual	Beli	angkut	kemas	simpan	Sortasi	Resiko	modal	Inf.pasar
Petani	√	-	√	√	-	-	-	√	-
Pedagang pengumpul	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Pedagang Besar	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Pedagang pengecer	√	√	√	√	-	-	-	√	√

Keterangan: √ = melakukan fungsi pemasaran
 - = tidak melakukan fungsi pemasaran

4.4.2.1 Petani

12 orang (100%) petani kentang ini melakukan fungsi pertukaran, yaitu kegiatan penjualan. Proses penjualan kentang dari petani ke pedagang pengumpul dilakukan dengan cara petani mengantar langsung ke gudang pedagang pengumpul. Biasanya petani menjual kentang dalam karung-karung goni yang berisi 50 kg kentang Rata-rata petani menjual kepada pedagang pengumpul ini dengan alasan sudah langganan, saling percaya dan sudah kenal baik dengan pedagang pengumpul ini.

Dalam kegiatan menjual, petani melakukan fungsi fisik yaitu fungsi pengangkutan dan pengemasan. Petani akan membawa hasil panen kentangnya langsung ke gudang pedagang pengumpul untuk dijual dengan menggunakan jasa ojek sepeda motor dengan upah sewa berkisar Rp 50 – Rp 100/kg nya. Sebelum diangkut, petani melakukan fungsi pengepakan yakni memasukkan kentang ke dalam karung, dimana berat dalam 1 karung adalah 50 kg kemudian mengikat ujungnya dengan tali rafia. Biaya yang dikeluarkan untuk pengangkutan dan pengepakan tersebut, ditanggung sendiri oleh petani.

Selain itu, petani juga melakukan fungsi fasilitas. Adapun fungsi fasilitas yang dilakukan petani, yakni terkait dengan permodalan dalam memasarkan kentangnya yang didistribusikan langsung ke pedagang pengumpul.

Dari hasil wawancara dan pengamatan di lapangan, transaksi jual beli antara petani dengan pedagang pengumpul berlangsung cepat dan sederhana. Walaupun ada tawar menawar, tetapi harga lebih ditentukan oleh pedagang pengumpul. Petani menerima harga yang ditetapkan pedagang pengumpul tanpa mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dalam berusaha dan keuntungan yang diharapkan. Ini disebabkan karena pedagang pengumpul lebih mengetahui informasi pasar mengenai permintaan dan penawaran serta harga yang berlaku saat itu dibandingkan petani dan juga dikarenakan sudah terbentuknya hubungan kerjasama yang baik diantara kedua belah pihak.

Dalam penjualan kentang, harga jual petani tidak sama atau bervariasi dari waktu ke waktu. Variasi harga ini tidak akan mempengaruhi motivasi petani untuk memproduksi kentang, karena kentang merupakan mata pencaharian pokok bagi petani.

4.4.2.2 Pedagang pengumpul

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang berada pada sentra produksi, yakni Desa Jernih Jaya dan membeli langsung ke petani. Pada saat penelitian dilakukan, pedagang pengumpul ini tidak langsung mengumpulkan kentang dari

petani-petani, tetapi petanilah yang datang mengantar ke gudang pedagang pengumpul.

Pedagang pengumpul ini melakukan fungsi-fungsi tataniaga, berdasarkan pernyataan Rahim dan Hastuti (2007) fungsi-fungsi tataniaga, *yaitu* fungsi pertukaran terdiri atas pembelian dan penjualan yaitu mengalihkan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan dalam pembelian. Jadi pedagang pengumpul ini melakukan mengalihkan kentang ke Pedagang besar dengan harga yang menguntungkan. Hal ini dinyatakan oleh pedagang pengumpul bahwa harga yang didapatkannya sudah mencukupi.

Pedagang pengumpul juga melakukan fungsi pengadaan fisik yaitu dengan menyediakan gudang atau tempat penyimpanan untuk menampung hasil panen petani sebelum dijual ke pedagang besar. Hal ini didasarkan pernyataan Rahim dan Hastuti (2007), fungsi-fungsi tataniaga, fungsi pengadaan fisik terdiri atas fungsi pengangkutan (transport) yaitu bergerak dari tempat produksi ke tempat penjualan dan fungsi penyimpanan yaitu menahan barang dalam jangka waktu antara yang dihasilkan atau diterima sampai dengan dijual. Gudang yang dimiliki oleh pedagang pengumpul seluas 16m x 16m dengan biaya sewa sebesar Rp. 3.000.000 per tahun. Selain itu, pedagang pengumpul juga melakukan fungsi pengangkutan dalam menjual kentang ke pedagang besar di Kota Padang. Dalam hal pengangkutan, pedagang pengumpul menggunakan jasa ekspedisi untuk membawa kentang ke Kota padang. Jenis kendaraan yang digunakan pihak ekspedisi adalah truk, dengan muatan 7 ton/truk dengan biaya sewa Rp 1.400.000/truk/siklus. Untuk mengangkut kentang sebanyak 14 ton ke Kota Padang, maka pedagang pengumpul mengeluarkan biaya sebesar Rp 2.800.000/siklus. Biaya ini sudah termasuk biaya supir, bahan bakar, pajak, TPR dan penimbangan kentang di jalan, serta resiko kerusakan truk yang terjadi dalam perjalanan.

Fungsi fasilitas/ pelancar juga dilakukan oleh pedagang pengumpul dengan melakukan pembayaran langsung kepada petani, pembayaran ini dilakukan di tempat berlangsungnya transaksi yakni gudang pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul melakukan proses sortasi (kentang dibersihkan dari sisa-sisa tanah yang masih

melakukan proses sortasi (kentang dibersihkan dari sisa-sisa tanah yang masih melekat pada kentang, serta memisahkan kentang-kentang yang kurang bagus, rusak, pecah atau belah akibat proses pengangkutan) , menanggung resiko bila dibawa ke pedagang besar dan menentukan harga dengan membandingkan harga yang diberikan oleh pedagang besar. Fungsi modal dilakukan pedagang pengumpul terkait dengan penyediaan biaya modal untukembali kentang kepada petani. Sementara itu, fungsi informasi pasar dibutuhkan untuk mengetahui perkembangan permintaan dan penawaran kentang yang terkait dengan harga yang akan diperoleh dari pedagang besar dan harga yang harus dibayarkan kepada petani. Pernyataan ini didasari oleh Rahim dan Hastuti (2007), fungsi-fungsi tataniaga, yaitu fungsi fasilitas / pelancar terdiri atas permodalan (pembiayaan) yaitu mencari dan mengurus modal yang akan berkaitan dengan transaksi arus barang dari sektor produksi ke sektor konsumsi, penanggungan resiko yaitu berhubungan dengan ketidakpastian (ongkos, kerugian dan kerusakan) serta fluktuasi harga.

4.4.1.3 Pedagang Besar

Pedagang besar merupakan pedagang yang membeli kentang baik dari petani maupun pedagang pengumpul dan menjual kepada Pedagang pengecer. Tetapi disini pedagang besar (di Kota Padang) membeli kentang dari pedagang pengumpul di Desa Jernih Jaya. Pedagang besar dan pedagang pengumpul melakukan transaksi dan tawar menawar harga kentang via telepon. Biasanya kentang sampai ke Pasa raya dan Pasar Bandar Buat sekitar jam 03.00 – 04.00 WIB. Kemudian pedagang besar melakukan bongkar muat kentang dengan bantuan tenaga kerja yang bekerja pada mereka. Pedagang Besar mempekerjakan tenaga kerja sebanyak 2-4 orang. Jam kerja para pekerja ini dimulai dari pukul 04.00 WIB sampai dengan pukul 12.00 WIB. Dengan bekerja selama 8 jam per hari, para pekerja ini memperoleh upah sebesar Rp. 50.000/hari. Upah tenaga kerja ini dibayarkan setiap hari setelah mereka selesai melakukan pekerjaannya.

Setelah kentang dibongkar atau diturunkan dari truk, maka kentang diangkut ke masing-masing gudang pedagang besar dengan menggunakan jasa kuli angkut

pasar yang memakai gerobak sebagai alat angkutnya, dengan upah sebesar Rp 2.000/Karung. Setelah kentang sampai di gudang, maka kentang tersebut disortasi lagi (memisahkan kentang-kentang yang rusak akibat perjalanan yang memakan waktu lebih kurang 8 jam), baru kemudian ditimbang dan di kemas lagi atau dimasukkan ke dalam karung lagi dengan berat 50 Kg/karung. Untuk menimbang, pekerja menggunakan alat berupa timbangan besar. Semua biaya ini ditanggung oleh pedagang besar, akan tetapi, pedagang besar tidak mengeluarkan biaya untuk membeli karung, karena pedagang besar menggunakan karung yang sama dengan karung yang berasal dari pedagang pengumpul yang juga berasal dari petani.

Fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan oleh Pedagang besar yaitu fungsi pertukaran, fungsi pengadaan fisik dan fungsi fasilitas/pelancar. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh Pedagang besar adalah melakukan pembelian dengan harga yang telah disepakati dengan pedagang pengumpul dan melakukan penjualan lagi ke pedagang pengecer. Hampir semua kentang yang dibeli dapat dijual kembali. Bahkan, untuk kentang yang rusak pun bisa dijual kembali. Hal ini dikarenakan ada konsumen tertentu yang membeli kentang yang rusak atau pecah karena proses pengangkutan, tentu saja dengan harga yang rendah yakni berkisar Rp 4.000 – Rp 5.000/Kg. Jadi, ini merupakan resiko yang harus di tanggung sendiri oleh pedagang besar. Walaupun volume kentang yang dimiliki pedagang besar cukup besar, akan tetapi, pedagang besar ini tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan kentang tersebut, karena sudah ada para pedagang pengecer langganan yang akan langsung membeli kepadanya.

Fungsi pengadaan fisik yang dilakukan adalah fungsi pengangkutan yang dilakukan untuk memindahkan kentang dari truk ke gudang pedagang besar. Pengangkutan ini menggunakan jasa kuli angkut pasar yang mengangkut kentang dengan menggunakan gerobak. Untuk pengangkutan ini, pedagang besar mengeluarkan biaya sebesar Rp. 2000/ karung. Selain itu juga pengadaan tempat melakukan penimbangan kentang. Sebelum kentang tersebut dijual ke pedagang pengecer, maka dilakukan kegiatan penimbangan dan sortasi kentang yang dilakukan di sebuah gudang. Bentuk sortasi yang dilakukan berupa pemisahan kentang-kentang

yang rusak/pecah dan busuk yang terjadi akibat proses pengangkutan yang lama dan jauh. Gudang ini berukuran antara 5m x 8m sampai 6m x 10m dengan biaya sewa yang bervariasi sesuai luas dan lokasi gudang.

Fungsi fasilitas/ pelancar yang dilakukan oleh pedagang adalah menyiapkan modal untuk kelancaran proses transaksi, packing, distribusi kentang dan informasi pasar mengenai fluktuasi harga kentang. Modal transaksi yaitu uang untuk membeli kentang dari pedagang pengumpul, dan upah modal bongkar dan angkut. Selain itu juga biaya penanggungan resiko terkait dengan resiko kerusakan kentang. Modal pedagang besar ini merupakan modal sendiri.

Sistem pembayaran yang dilakukan pedagang besar kepada pedagang pengumpul dilakukan secara tunai. Setelah kentang sampai ke gudang pedagang besar, maka pedagang besar akan membayar ke pedagang pengumpul dengan mentransfer uang sebanyak jumlah kentang yang dibeli ke rekening pedagang pengumpul. Pembayaran ini dilakukan atas dasar saling percaya dan sudah terjadi hubungan baik sebelumnya.

4.4.2.4 Pedagang pengecer

Pedagang pengecer adalah lembaga yang langsung melakukan penjualan ke konsumen akhir. Pedagang pengecer membeli kentang kepada pedagang besar dengan cara membeli langsung ke pedagang besar dan kemudian dijual ke konsumen akhir di Pasa Raya dan Pasar Bandar Buat. Pedagang pengecer merupakan lembaga tataniaga yang terakhir.

Fungsi tataniaga yang dilakukan adalah *pertama* fungsi pertukaran dilakukan dengan membeli kentang ke pedagang besar dan menjual kembali ke konsumen akhir. Pembayaran atas pembelian terhadap pedagang besar dilakukan dengan dua cara yakni pertama dengan melakukan pembayaran langsung pada saat kentang tersebut dibeli, yang kedua dengan cara membayar pada sore harinya setelah melakukan penjualan kepada konsumen. Sasaran penjualannya yaitu konsumen langsung yang membeli ke pasar. Biasanya pedagang pengecer membeli kentang kepada pedagang besar berkisar antara 1 – 3 karung yang berjumlah berkisar 50 – 150 kg.

Kedua Fungsi pengadaan fisik yaitu fungsi pengangkutan. Pedagang pengecer membeli kentang langsung ke gudang pedagang besar, dan kemudian mengeluarkan biaya upah kuli angkut pasar yang menggunakan gerobak dalam proses pengangkutan sebesar 2.000/karung untuk membawa kentang ke kios-kios mereka. Kios yang ditempati pedagang pengecer memiliki ukuran yang bervariasi yakni antara 2m x 2m sampai 3m x 3m. Harga sewa kiospun bervariasi sesuai dengan luas kios serta posisi kios di pasar tersebut, apakah kios berada di lokasi strategis yang mempengaruhi jumlah konsumen atau tidak. *Ketiga* fungsi pelancar dilakukan dengan menyediakan uang untuk melaksanakan proses transportasi, pembelian kentang dan sewa kios. Modal yang digunakan di sini merupakan modal sendiri.

Dalam melakukan penjualan kentang kepada konsumen, pedagang pengecer mengeluarkan biaya pengemasan untuk membeli plastik yang dipakai dalam membungkus kentang yang dibeli konsumen. Pedagang pengecer menggunakan alat berupa timbangan kecil untuk menimbang kentang dalam jumlah yang dibeli konsumen.

4.4.3 Analisis Margin dan Efisiensi Tataniaga

4.4.3.1 Analisis Margin Tataniaga

Biaya tataniaga adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari tangan produsen sampai ke tangan konsumen akhir. Biaya tataniaga pada pedagang adalah penjumlahan dari biaya-biaya tataniaga/Kg yang dikeluarkan pedagang baik itu biaya yang dibayarkan/Kg atau biaya yang diperhitungkan/Kg. Biaya yang dibayarkan/Kg adalah biaya yang dibayarkan pembelian/penjualan per periode pembelian/penjualan dibagi dengan jumlah barang yang dibeli/dijual. Yang termasuk biaya yang dibayarkan pada pedagang adalah biaya transportasi, biaya angkut, bongkar muat, sewa toko, biaya keamanan, biaya plastik, penyusutan produk, upah tenaga kerja luar keluarga. Biaya yang diperhitungkan adalah penyusutan peralatan dan bunga modal. Biaya, harga, penerimaan dan keuntungan yang dihitung pada penelitian ini merupakan biaya, harga, penerimaan dan keuntungan rata-rata dari masing-masing pedagang pengumpul, besar dan pengecer.

Pada penelitian ini biaya tataniaga dihitung dalam Rp/Kg yang didapat dari jumlah Rp/Siklus dibagi dengan jumlah komoditi. Yang dimaksud dengan 1 siklus ini adalah sama dengan 1 hari, yakni periode yang dimulai dari pembelian hingga penjualan yang dilakukan semua lembaga tataniaga.

4.4.3.1.1 Margin Tataniaga pada Pedagang pengumpul

Untuk lebih rinci, biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dalam proses tataniaga kentang ini adalah sebagai berikut :

1. Biaya yang dibayarkan

a. Biaya Tenaga Kerja

Pedagang pengumpul ini mengeluarkan biaya Tenaga Kerja sebanyak 12 orang berupa biaya sortasi, timbang dan biaya muat. Upah tenaga kerja tersebut yaitu upah harian yang diberikan setelah tenaga kerja telah selesai melakukan pekerjaannya. Dari hasil penelitian didapatkan biaya rata-rata tenaga kerja yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah Rp 700.000/siklus atau sebesar Rp 50/Kg (Lampiran 20).

b. Biaya Transportasi

Transportasi sangat diperlukan dalam hal pengangkutan hasil produksi kentang dari satu pedagang perantara ke pedagang perantara lainnya. Pada tataniaga kentang pedagang pengumpul mengeluarkan biaya transportasi yaitu Rp 2.800.000/siklus atau sebesar Rp 200/Kg nya (Lampiran 21).

2. Biaya diperhitungkan

a. Biaya Penyusutan Alat

Diketahui bahwa pedagang perantara membutuhkan peralatan untuk lebih memudahkan para pedagang perantara dalam melakukan berbagai kegiatan tataniaga kentang ini. Jenis peralatan yang dibutuhkan oleh pedagang perantara ini berbeda satu sama lainnya hal ini tergantung dengan kebutuhan pedagang perantara tersebut. Pedagang pengumpul Rata-rata biaya penyusutan alat yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah sebesar Rp 2.219,18/Siklus atau sebesar Rp 0,16/Kg (Lampiran 22).

b. Biaya Sewa Gudang

Gudang digunakan pedagang pengumpul untuk melakukan proses penimbangan dan sortasi menjelang dikirim ke pedagang besar. Rata-rata biaya sewa gudang yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul ini adalah sebesar Rp. 8.219,18/Siklus atau sebesar Rp 0,58/Kg (Lampiran 23).

c. Bunga Modal

Bunga modal termasuk ke dalam biaya yang diperhitungkan karena modal pedagang merupakan modal sendiri. Bunga modal dihitung berdasarkan tingkat suku bunga yang berlaku di daerah penelitian yaitu sebesar 15 % per tahun. Karena siklus tataniaganya hanya memakan waktu 1 hari saja, maka bunga modal yang digunakan disesuaikan, yaitu sebesar 0,00041%. Rata-rata bunga modal per siklus adalah sebesar Rp. 7.088,02 atau Rp. 0,51/Kg (lampiran 24).

Tabel 11. Margin Tataniaga Kentang pada Pedagang Pengumpul di Desa Jernih Jaya

No	Uraian	Biaya (Rp/Kg)	(%)
1	Harga beli dari petani	3.600	45
2	Biaya Tataniaga :		
	a. B. Dibayarkan		
	- Tenaga Kerja	50	0,63
	- Transportasi	200	2,5
	b. B. Diperhitungkan		
	- Penyusutan Alat	0,16	0,002
	- Sewa Gudang	0,58	0,007
	- Bunga Modal	0,51	0,006
	Total Biaya	251,25	3,14
3	Keuntungan	1.348,75	16,86
4	Margin Tataniaga	1.600	20
5	Harga jual ke pedagang besar	5.200	65
	Harga beli konsumen akhir	8.000	100

Pedagang pengumpul membeli kentang dari petani dengan harga rata-rata Rp 3.600/Kg (45%). Pedagang pengumpul mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp 251,25 (3,14%), upah tenaga kerja Rp 50/Kg (0,63%), biaya tenaga kerja termasuk

upah (bongkar, sortasi, menimbang). Biaya transportasi sebesar Rp 200/Kg (alat transportasi yang digunakan untuk mengangkut kentang ke pedagang besar adalah menggunakan jenis angkutan Truk dengan muatan 7 ton/truk dengan upah Rp 1.400.000/truk/siklus). Sewa gudang sebesar Rp 0,58/Kg (0,007%). Dengan total biaya Rp. 251,25 dan harga jual kepada pedagang besar Rp. 5.200 berarti pedagang pengumpul mengambil keuntungan sebesar Rp. 1.348,75 atau sebesar 16,86% dari harga yang dibayarkan konsumen.

4.4.3.1.2 Margin Tataniaga pada Pedagang Besar

Pedagang besar di Pasar Bd. Buat (1orang) maupun di Pasa Raya (2 orang) pada saat penelitian, membeli kentang dengan harga yang sama ke pedagang pengumpul dengan harga Rp. 5.200/Kg. Sedangkan rata-rata harga jual dari ketiga pedagang besar ini adalah Rp.6493,33 /Kg. Pedagang besar ini mengeluarkan biaya sewa gudang, Tenaga Kerja berupa bongkar muat, sortasi dan timbang serta upah angkut.

Untuk lebih rinci, biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan oleh pedagang besar dalam proses tataniaga kentang ini adalah sebagai berikut :

1. Biaya yang dibayarkan

a. Biaya Tenaga Kerja

Pedagang besar mengeluarkan biaya tenaga kerja yang mencakup kegiatan bongkar muat, sortasi dan timbang. Rata-rata biaya tenaga kerja yang dikeluarkan pedagang besar adalah sebesar Rp. 200.000/siklus atau sebesar Rp 41,67/Kg (Lampiran 27).

b. Biaya Upah Angkut

Pedagang besar mengeluarkan upah angkut karena untuk memindahkan kentang dari truk sampai ke gudang pedagang besar diperlukan jasa angkut dengan menggunakan gerobak. Biaya upah angkut ini, yakni sebesar Rp 2.000/karung. Rata-rata biaya yang dikeluarkan pedagang besar untuk upah angkut adalah sebesar Rp 186.666,67/siklus atau sebesar Rp 40/Kg (lampiran 28).

c. Iuran Keamanan

Rata-rata biaya keamanan yang dikeluarkan oleh pedagang besar adalah sebesar Rp 2.000/siklus atau sebesar Rp 0,43/Kg (Lampiran 29).

d. Sewa Gudang

Rata-rata biaya yang dikeluarkan pedagang besar untuk menyewa gudang tempat penyimpanan kentang menjelang dijual ke pedagang pengecer adalah sebesar Rp 52.055/siklus atau sebesar 11,19/Kg (Lampiran 30).

2. Biaya yang diperhitungkan

a. Penyusutan Peralatan

Pedagang besar mengeluarkan rata-rata biaya penyusutan peralatan adalah sebesar Rp 0,42/Kg (Lampiran 31).

b. Biaya Penyusutan Produk

Kesepakatan yang telah dibuat oleh pedagang besar dengan pedagang pengumpul adalah apabila dalam 1 karung terdapat kerusakan kentang 1 – 5 Kg, kerusakan ini ditanggung oleh pedagang besar, sedangkan apabila kerusakan yang terjadi lebih dari 5 Kg, biaya ditanggung oleh pedagang pengumpul. Karena kerusakan yang terjadi kurang dari 5 kg dalam tiap karung, maka pedagang besar menanggung penyusutan produk sebanyak 0,93% dari jumlah produk yang dibeli. Rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar ini dalam penyusutan produk adalah sebesar Rp 74.333,33/siklus atau sebesar Rp 15,27/Kg (Lampiran 32).

c. Bunga Modal

Bunga modal termasuk ke dalam biaya yang diperhitungkan karena modal pedagang merupakan modal sendiri. Bunga modal dihitung berdasarkan tingkat suku bunga yang berlaku di daerah penelitian yaitu sebesar 15 % per tahun. Karena siklus tataniaganya hanya memakan waktu 1 hari saja, maka bunga modal yang digunakan disesuaikan, yaitu sebesar 0,00041%. Rata-rata bunga modal per siklus adalah sebesar Rp. 10.204,04 atau Rp. 2,19/Kg (lampiran 33).

Untuk lebih jelasnya, yang termasuk biaya yang dibayarkan dan biaya yang diperhitungkan oleh pedagang besar ini dapat dilihat pada Lampiran 34 dan keuntungan pedagang besar dapat dilihat pada Lampiran 35.

Tabel 12. Margin Tataniaga Kentang pada Pedagang Besar Kentang di Kota Padang

No	Uraian	Biaya (Rp/Kg)	(%)
1	Harga beli dari Pd. Pengumpul	5.200	65
2	Biaya Tataniaga :		
	a. B. Dibayarkan		
	- Upah Angkut	40	1,17
	- TKLK	41,67	0,52
	- Sewa Gudang	11,19	0,14
	- Keamanan	0,43	0,0053
	b. B. Diperhitungkan		
	- Penyusutan Alat	0,42	0,0052
	- Penyusutan Produk	15,27	0,19
	- Bunga Modal	2,19	0,00063
	Total Biaya Tataniaga	111,17	2,15
3	Keuntungan	1.182,16	14,01
4	Margin Tataniaga	1.293,33	16,17
5	Harga jual ke pedagang pengecer	6.493,33	81,17
	Harga beli konsumen akhir	8.000	100

Pada tabel 12, terlihat pedagang besar membeli kentang dari pedagang pengumpul dengan harga rata-rata Rp 5.200/Kg (65%). Pedagang besar mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp111,17 (2,15%), antara lain upah angkut Rp 40/Kg (1,17%), upah tenaga kerja luar keluarga Rp 41,67/Kg (0,52%), biaya tenaga kerja termasuk upah (bongkar, sortasi, menimbang). Sewa gudang sebesar Rp 11,29/Kg (0,14%), iuran keamanan Rp 0,43 (0,0053%), penyusutan alat Rp 0,42 (0.0052%), penyusutan produk Rp 15,27/Kg (0,19%) dan untuk bunga modal Rp 2,19/Kg (0,00063%). Dengan total biaya Rp. 111,17 dan harga jual kepada pedagang pengecer Rp. 6.493,33/Kg berarti pedagang besar mengambil keuntungan sebesar Rp. 1.182,16/Kg.

4.4.3.1.3 Margin Tataniaga pada Pedagang Pengecer

Rata-rata harga beli pedagang pengecer ke pedagang besar adalah Rp 6493,33/Kg. Sedangkan rata-rata harga jual pedagang pengecer kepada konsumen akhir sebesar Rp 8.000/Kg. Pedagang pengecer ini mengeluarkan biaya berupa sewa kios, upah angkut, biaya plastik, dan penyusutan alat, penyusutan produk dan bunga

modal. Biaya sewa kios, keamanan, dan penyusutan alat pada pedagang pengecer ini merupakan biaya bersama. Maksudnya, pada kios-kios pedagang pengecer ini terdapat beberapa komoditi selain kentang, sehingga biaya-biaya tersebut dibagi berdasarkan persentase kentang yang terdapat pada kios tersebut. Biaya ini ditanggung oleh pedagang pengecer sendiri.

Untuk lebih rinci, biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer dalam proses tataniaga kentang ini adalah sebagai berikut :

1. Biaya yang dibayarkan

a. Upah Angkut

Pedagang pengecer mengeluarkan biaya angkut pada proses pembelian kentang kepada pedagang besar. Kentang yang dibeli kepada pedagang besar tersebut diangkut dari gudang pedagang besar ke kios pedagang pengecer dengan menggunakan jasa angkut yang ada di pasar. Rata-rata biaya upah angkut yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer ini adalah sebesar Rp. 5.866,67/siklus atau sebesar Rp 40/Kg (Lampiran 36).

b. Biaya Keamanan

Rata-rata biaya keamanan yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer adalah Rp 263,33/siklus atau sebesar Rp 2,62/Kg (Lampiran 37).

c. Sewa Kios

Biaya sewa kios hanya dikeluarkan oleh pedagang pengecer dalam proses penjualan langsung ke konsumen. Rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer untuk menyewa kios tersebut adalah sebesar Rp 3.452,07/siklus atau sebesar 25,35/Kg (Lampiran 38).

d. Biaya Plastik

Biaya plastik hanya dikeluarkan pedagang pengecer. Plastik ini digunakan dengan tujuan untuk memudahkan pedagang pengecer dalam proses jual-beli kentang. Rata-rata biaya pembelian plastik yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer ini adalah sebesar Rp. 69,78/Kg (Lampiran 39).

2. Biaya Yang diperhitungkan

a. Penyusutan Alat

Pedagang pengecer mengeluarkan rata-rata biaya penyusutan peralatan adalah sebesar Rp 29,05/siklus atau sebesar Rp 0,23/Kg (Lampiran 40).

b. Biaya Penyusutan Produk

Pedagang pengecer mengeluarkan biaya penyusutan produk sebanyak 10% dari harga beli yakni Rp 8,40/Kg (Lampiran 41).

c. Bunga Modal

Bunga modal termasuk ke dalam biaya yang diperhitungkan karena modal pedagang merupakan modal sendiri. Bunga modal dihitung berdasarkan tingkat suku bunga yang berlaku di daerah penelitian yaitu sebesar 15 % per tahun. Karena siklus tataniaganya hanya memakan waktu 1 hari saja, maka bunga modal yang digunakan disesuaikan, yaitu sebesar 0,00041%. Rata-rata bunga modal per siklus adalah sebesar Rp. 411,29 atau Rp. 2,76/Kg (lampiran 42).

Tabel 13. Margin Tataniaga Kentang pada Pedagang Pengecer di Kota Padang

No	Uraian	Biaya (Rp/Kg)	(%)
1	Harga beli dari Pd. Besar	6.493,33	81,17
2	Biaya Tataniaga :		
	a. B. Dibayarkan		
	- Upah Angkut	40	0,5
	- Keamanan	2,62	0,033
	- Sewa Kios	25,35	0,32
	- Plastik	69,78	0,87
	b. B. Diperhitungkan		
	- Penyusutan Alat	0,23	0,003
	- Penyusutan Produk	8,40	0,11
	- Bunga Modal	2,76	0,001
	Total Biaya	149,14	1,86
	Keuntungan	1.357,53	16,96
	Margin Tataniaga	1.506,67	18,83
	Harga jual ke konsumen	8.000	100

4.4.3.2 Analisis Efisiensi Tataniaga

Margin tataniaga kentang dari desa Jernih Jaya sampai ke Kota Padang dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Margin Tataniaga Kentang dari Desa Jernih Jaya ke Kota Padang

No	Uraian	Rp/Kg	(%)
1	Petani		
	a. Biaya Produksi	2.450,56	30,63
	b. Biaya Tataniaga	120,28	1,50
	c. Jumlah biaya	2.570,84	32,14
	d. Harga Jual	3.600	
2	e. Keuntungan	1.029,16	12,86
	Pedagang Pengumpul		
	a. Harga beli	3600	
	b. Biaya tataniaga	251,25	3,14
	c. Keuntungan	1.348,75	16,86
3	d. Margin Tataniaga Pd. Pengumpul	1.600	20
	d. Harga Jual	5.200	
	Pedagang Besar		
4	a. Harga beli	5.200	
	b. Biaya tataniaga	111,17	1,39
	c. Margin tataniaga pd. Besar	1.293,33	16,17
	d. Keuntungan	1.182,16	14,80
	e. Harga Jual	6.493,33	
4	Pedagang Pengecer		
	a. Harga beli	6.493,33	
	b. Biaya Tataniaga	149,14	1,86
	c. Keuntungan	1.357,53	16,96
	d. Margin Tataniaga Pd. Pengecer	1.506,67	18,83
	e. Harga Jual ke Konsumen akhir	8.000	100
	Total Biaya tataniaga	631,84	
	Total Biaya	3.082,40	
	Margin Tataniaga	4.400	
	Total Keuntungan	4.917,60	

Dari tabel 14, total biaya tataniaga adalah sebesar Rp. 631,84/Kg, sementara itu total biaya yang terdiri dari biaya produksi dan biaya tataniaga yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 3.082,40/Kg. Margin tataniaga yang diperoleh dari selisih harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen adalah sebesar Rp. 4.400/Kg, sedangkan margin lembaga tataniaga pada pedagang pengumpul yang diperoleh dari biaya tataniaga ditambah dengan keuntungan adalah sebesar Rp. 1.600/Kg (20% dari harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir), margin pedagang besar sebesar Rp. 1.293,33/Kg (16,17%) dari harga yang dibayarkan oleh konsumen

akhir) dan margin pedagang pengecer sebesar Rp. 1.506,67/Kg (18,83%) dari harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir). Margin tataniaga terbesar terdapat pada pedagang pengumpul. Petani mengeluarkan biaya total yang terdiri dari biaya usahatani dan biaya tataniaga sebesar Rp. 2.570,84/Kg (32,14%), Pedagang pengumpul mengeluarkan biaya sebesar Rp. 251,25/Kg (3,14%), pedagang besar mengeluarkan biaya sebesar Rp. 111,17/Kg (1,39%) dan pedagang pengecer mengeluarkan biaya sebesar Rp. 149,14/Kg (1,86%) dalam proses tataniaga. Disini terlihat petani mengeluarkan biaya yang jauh lebih besar dibandingkan pedagang perantara tersebut, yaitu 32,14% dari harga konsumen. Sementara itu, dilihat dari segi keuntungan, petani memperoleh keuntungan yang paling rendah yaitu sebesar Rp. 1.029,16 (12,86%) sedangkan keuntungan terbesar diperoleh oleh pedagang pengecer yakni Rp 1.357,53/Kg atau sebesar 16,96% dari harga konsumen. Total keuntungan tataniaga kentang adalah sebesar Rp 4.917,60/Kg.

Berdasarkan perhitungan margin tersebut, maka diperoleh efisiensi tataniaga menurut biaya dan keuntungan yang diterima oleh masing-masing lembaga tataniaga yaitu sebagai berikut :

Tabel 15. Analisis Efisiensi pada saluran tataniaga kentang dari Desa Jernih jaya ke Kota Padang

No	Uraian	Rp/Kg	(%)
1	Keuntungan petani	1.029,16	12,86
2	B. Produksi + B. Tataniaga petani	2570,84	32,14
3	Keuntungan pedagang perantara	3.888,44	48,60
4	Total Biaya Tataniaga Pd. Perantara	511,56	6,40
	Total		100

Dilihat dari ukuran efisiensi tataniaga menurut Mubyarto (1989), maka sistem tataniaga ini :

1. Belum mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya. Harga kentang ditingkat petani Rp 3.600/Kg, sedangkan harga jual ke konsumen akhir sebesar Rp. 8.000/Kg. Disini terlihat margin tataniaga pada saluran tataniaga kentang dari desa Jernih Jaya Kecamatan

Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci ke kota Padang ini cukup besar yakni Rp. 4.400/Kg. Margin ini merupakan penjumlahan dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga ditambah dengan keuntungan yang diambil pedagang perantara.

2. Belum mampu mengadakan pembagian yang adil daripada keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen kepada pihak-pihak yang terlibat dalam tataniaga tersebut. Dilihat dari segi biaya yang dikeluarkan, petani mengeluarkan biaya yang jauh lebih besar yakni sebesar Rp. 2.570,84/Kg (32,14%), sementara keuntungan yang diperoleh petani lebih kecil yakni sebesar Rp. 1.029,16 (12,86%) dari keuntungan yang diambil oleh pedagang perantara. Sedangkan total biaya yang dikeluarkan pedagang perantara yakni Rp. 511,56/Kg (7,36%), sementara total keuntungan yang diambil oleh pedagang perantara yakni Rp. 3.888,44/Kg (47,64%). Pedagang pengumpul yang hanya mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp 251,25/Kg (3,14%) mengambil keuntungan sebesar Rp 1.348,75/Kg (16,86%). Pedagang besar yang hanya mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp 111,17 (1,36%) mengambil keuntungan sebesar Rp 1.182,16/Kg (14,80%) dan pedagang pengecer yang juga hanya mengeluarkan biaya tataniaga sebesar Rp 149,14 (1,86%) mengambil keuntungan sebesar Rp 1.357,53/Kg atau sebesar 16,96% dari harga yang dibayarkan konsumen. Disini terlihat lembaga tataniaga yang mengambil keuntungan paling besar adalah pedagang pengumpul. Hal ini terlihat tidak adil mengingat waktu yang dikorbankan petani untuk mendapatkan keuntungan serta resiko yang harus ditanggung petani jauh lebih besar dibandingkan dengan waktu dan resiko yang ditanggung oleh pedagang perantara, maka tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang ini dikatakan tidak efisien.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan tentang Analisis Tataniaga Kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci ke Kota Padang, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Lembaga tataniaga yang terlibat pada saluran tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh Kabupaten Kerinci sampai ke Kota Padang yakni :
Petani (Jernih Jaya) → Pedagang Pengumpul (Jernih Jaya) → Pedagang Besar (Pasa Raya & Bd. Buat di kota Padang) → Pedagang Pengecer (Pasa raya & Bd.Buat di kota Padang). Pedagang pengumpul melakukan fungsi tataniaga yaitu fungsi pertukaran (penjualan dan pembelian), fungsi Fisik (pengangkutan dan penyimpanan) dan fungsi fasilitas (sortasi, resiko, modal dan informasi pasar). Pedagang besar melakukan fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan dan penyimpanan) dan fungsi fasilitas (sortasi, resiko, modal dan informasi pasar). Pedagang pengumpul melakukan fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengangkutan dan pengemasan) serta fungsi fasilitas (modal dan informasi pasar). Permasalahan yang dihadapi petani dalam tataniaga kentang adalah rendahnya posisi tawar petani karena keterbatasan petani dalam informasi harga dan pasar sehingga kedudukannya hanya sebagai penerima harga, selain itu kondisi jalan yang kurang memadai membuat petani harus mengeluarkan biaya transportasi yang besar dalam menjual kentang ke pedagang pengumpul. Sedangkan yang menjadi permasalahan bagi pedagang pengumpul dan besar adalah resiko penyusutan produk yang terjadi akibat proses pengangkutan yang memakan waktu yang lama.
2. Margin tataniaga kentang dari Desa Jernih Jaya ke Kota Padang adalah sebesar Rp 4.400/Kg, margin terbesar terdapat pada pedagang pengumpul yakni sebesar Rp. 1.600/Kg dan keuntungan yang diambil oleh pedagang pengumpul yakni Rp 1.348,75/Kg. Kemudian diikuti oleh pedagang pengecer dengan margin Rp.

1.506,67/Kg dan pedagang pengecer ini mengambil keuntungan terbesar yakni sebesar Rp 1.357,53/Kg, pedagang besar dengan margin sebesar Rp. 1.293,33/Kg dan keuntungan sebesar Rp. 1.182,16/Kg, dan petani memperoleh keuntungan yang paling rendah, yakni sebesar Rp 1.029,16. Dilihat dari segi biaya yang dikeluarkan, petani mengeluarkan biaya yang jauh lebih besar yakni sebesar Rp. 2.570,84/Kg (32,14%) dari biaya yang dikeluarkan pedagang perantara yakni Rp. 511,56/Kg (6,40%), sementara keuntungan yang diperoleh petani lebih kecil yakni sebesar Rp. 1.029,16/Kg (12,86%) dari keuntungan yang diperoleh oleh pedagang perantara yakni Rp. 3.888,44/Kg (48,60%). Hal ini, terlihat tidak adil mengingat waktu yang dikorbankan petani untuk mendapatkan keuntungan serta resiko yang harus ditanggung petani jauh lebih besar dibandingkan dengan waktu yang digunakan oleh pedagang perantara, sehingga tatniaga kentang ini tidak efisien.

5.2 Saran

1. Sebaiknya, fungsi kelompok tani sebagai wadah tataniaga kentang dimaksimalkan. Sehingga petani dapat mengetahui informasi pasar dan standar harga yang sesungguhnya, agar harga ditingkat petani tidak terlalu rendah atau meningkatkan posisi tawar petani karena kelompok tani juga dapat berperan sebagai lembaga tataniaga yang menyalurkan kentang ke pedagang besar yang ada di Kota Padang.
2. Bantuan dan pembinaan yang terus menerus dari pemerintah sangat diharapkan mengingat untuk membangun sentra produksi kentang yang baik, dibutuhkan beberapa hal seperti, pengembangan pengetahuan petani dengan melakukan bimbingan, pelatihan dan penyuluhan secara sistematis, terpadu dan berkelanjutan serta memperbaiki sarana untuk transportasi agar dapat menekan biaya transportasi yang harus dikeluarkan oleh petani dalam memasarkan hasil produksinya kepada pedagang pengumpul.

DAFTAR PUSTAKA

- Azzaino, Zulkifli. 1982. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- BAPPEDA Kab. Kerinci. 2009. *Profil Peluang Investasi Sektor Pertanian*. BAPPEDA Kab. Kerinci. Kerinci.
- Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Kerinci. 2007. *Profil Komoditi Unggulan dan Andalan Pertanian dan Perkebunan*. Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Kerinci. Kerinci.
- Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan kabupaten Kerinci. 2010. *Prospektif Agribisnis Pertanian Tanaman pangan dan Hortikultura*. Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Kabupaten Kerinci.
- Hamid, Abdul Kadir. 1994. *Dasar-dasar Tataniaga Pertanian*. Fajar Harapan. Pekan Baru.
- Hanafiah, AM Saefuddin. 1986. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Jakarta: UI Press.
- Hartus, Tony. 2001. *Usaha Pembibitan Kentang Bebas Virus*. Penebar Swadaya : Jakarta.
- Hastuti D. R. dan Rahim A. 2007. *Ekonomika Pertanian (pengantar, Teori, dan kasus)*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kerinci. 2009. *Kabupaten Kerinci Dalam Angka*. Kerinci.
- Khairiyah, Ikhwatul. 2008. *Analisa Perbandingan Pendapatan dan Keuntungan Usahatani Kentang Antara yang Menggunakan Benih Bersertifikat dengan Benih Sapan di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok*. [Skripsi]. Padang : fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Kottler, Philip. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Limbong, W.H dan Sitorus, P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor. IPB Press.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta

- Nasrul, Oryza. 2009. *Analisa Pemasaran Bawang Dau di Kecamatan Gunung Talang Kabupaten Solok ke Pulau Batam*. [Skripsi]. Padang : Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Nazir, M.2003. *Metode Penelitian*. Jakarta. Ghalia Indonesia.
- Nitisemito, Alex. S. Drs. 1982. *Manajemen Pemasaran*. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Rukmana, Rahmat. 2002. *Kentang; Budidaya dan Pascapanen*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Samadi, Budi. 1997. *Usahatani Kentang*. Kanisius. Yogyakarta.
- Setiadi, Nurulhuda, SF. 2004. *Kentang : Varietas dan Pembudidayaan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soekartawi. 1989. *Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian*. Teori dan Aplikasinya. Rajawali Press. Jakarta.
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, teori dan aplikasinya*. PT Grafindo Persada. Jakarta.
- Soelarso, Bambang. 1998. *Budidaya Kentang Bebas Penyakit*. Kanisius. Jakarta.
- Teken, I. B dan Asnawi, S. 1972. *Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Umar, Husein. 1999. *Metodologi Penelitian, Aplikasi dalam Pemasaran*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Usman, Yusri. 2010. *Bahan Kuliah Tataniaga pertanian : Efisiensi Tataniaga*. Padang : Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

Lampiran 1. Luas Tanam, Luas Panen, Produksi dan Kondisi Unggulan Tanaman Pangan

No	Komoditi	Luas (Ha)		Produksi (Ton)	Rata-rata (Ton/Ha)	Musim	Daerah/Sentra
		Tanam	Panen				
I.	<u>Tanaman Pangan</u>						
	Padi	22.817	21.196	148.113	56	P2 1	10 Kecamatan
	Ubi Jalar	897	885	27.435	31		7 Kecamatan
II.	<u>Tanaman Hortikultura</u>						
	Kentang	3.093	2.916	55.566	19.06	Musim	1. Kec. Gunung Tujuh 2. Kec. Kayu Aro 3. Kec. Gunung Kerinci
	Kubis	1.803	1.719	4.125	2.40	Setiap hari	1. Kec. Gunung Tujuh 2. Kec. Kayu Aro
	Tomat	1.401	1.539	12.7	8.3	Setiap hari	1. Kec. Gunung Tujuh 2. Kec. Kayu Aro 3. Kec. Gunung Raya
	Manggis	394	100	900	9		1. Keliling Danau
	Jeruk	193.03	452	125	25	Setiap hari Desembe r Januari - April	1. Kec. Gunung Tujuh 2. Kec. Kayu Aro 3. Kec. Gunung raya 4. Keliling Danau

Sumber : Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten Kerinci, 2010.

Lampiran 2 : Perkembangan Luas Tanam, Luas Panen, Dan Produksi Kentang Kabupaten Kerinci Kerinci 2006 – 2009.

Tahun	Luas Tanam (Ha)	Luas Panen (Ha)	Produksi (ton)
2006	2.277	2.134	42.125
2007	2.333	2.285	49.730
2008	2.845	2.906	60.762
2009	3.093	2.916	55.566

Sumber : Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Kabupaten Kerinci, 2010.





PEMERINTAH KABUPATEN KERINCI

KEPUTUSAN BUPATI KERINCI

NOMOR 410 / Kep. 139 / 2010

TENTANG

**PENUNJUKAN PENDAMPING DESA MANDIRI PANGAN PROGRAM PENINGKATAN
KETAHANAN PANGAN KABUPATEN KERINCI TAHUN 2010**

BUPATI KERINCI,

- Menimbang :**
- a. bahwa dalam rangka pelaksanaan Pengembangan Desa Mandiri Pangan Program Peningkatan Ketahanan Pangan perlu menunjuk / menetapkan Tenaga Pendamping Desa Mandiri Pangan, sehingga pelaksanaan Operasional dilapangan lebih efektif dan lancar;
 - b. bahwa nama - nama yang tercantum dalam Lampiran Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk di tetapkan sebagai Pendamping Desa Mandiri Pangan Program Peningkatan Ketahanan Pangan Kabupaten Kerinci Tahun 2010;
 - c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan b perlu menetapkan Keputusan Bupati Kerinci / Peraturan Bupati Kerinci tentang Penunjukan Pendamping Desa Mandiri Pangan Program Peningkatan Ketahanan Pangan Kabupaten Kerinci Tahun 2010;
- Mengingat :**
1. Undang-Undang Nomor 58 Tahun 1958 tentang Penetapan Undang-Undang Darurat Nomor 21 Tahun 1957 tentang Pengubahan Undang-Undang Nomor 12 Tahun 1956 tentang Pembentukan Daerah Swatantra Tingkat II Dalam Lingkungan Daerah Swatantra Tingkat I Sumatera Tengah sebagai Undang-Undang (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1958 Nomor 108, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 1643);
 2. Undang-Undang Nomor 28 Tahun 1999 tentang Penyelenggaraan Negara yang Bersih dan Bebas dari Korupsi, Kolusi dan Nepotisme (Lembaran Negara Tahun 1999 Nomor 75, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3851);
 3. Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2003 tentang Keuangan Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4355);
 4. Undang- Undang Nomor 1 Tahun 2004 tentang Perbendaharaan Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 5, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4353);
 5. Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2004 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-undangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 53, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4389);
 6. Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 125, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4437) sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2008 tentang Perubahan Kedua atas Undang-undang Nomor 32 tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 59, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4844);

Lampiran : KEPUTUSAN BUPATI KERINCI

NOMOR 410 / Kep. 139 / 2010
TANGGAL 19 - 4 - 2010

**SUSUNAN TENAGA PENDAMPING DESA MANDIRI PANGAN
KABUPATEN KERINCI TAHUN 2010**

NO	NAMA	JABATAN	DESA
1.	WIRA, SE	Pendamping	Sungai Hangat Kec. Gunung Raya
2.	Ir.ABDUL RAZAK	Pendamping	Air Mumu Kec. Gunung Raya
3.	TUKIRAN	Pendamping	Jemih Jaya Kec. Gunung Tujuh



Lampiran 4. Identitas Sampel Petani Kentang di Desa Jernih Jaya Kecamatan Gunung Tujuh

Petani	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pengalaman berusahatani (Tahun)	Jumlah tanggungan (Orang)	Luas lahan (Ha)	Jumlah Benih	Status kepemilikan Lahan	Jumlah Produksi (Kg)
1	35	SMP	15	3	0.25	300	milik sendiri	3000
2	35	STM	12	3	0.25	350	milik sendiri	3200
3	32	SD	8	3	0.25	325	milik sendiri	3100
4	34	SD	10	4	0.3	500	milik sendiri	4500
5	39	SMP	15	5	0.5	750	milik sendiri	7000
6	33	SMA	7	4	0.25	300	milik sendiri	3300
7	42	SMP	12	3	0.25	400	milik sendiri	3800
8	37	SMP	8	3	0.25	375	milik sendiri	3500
9	47	SMP	17	3	0.25	350	milik sendiri	3750
10	28	MAN	5	3	0.3	450	milik sendiri	4250
11	52	SD	20	3	0.25	350	milik sendiri	3600
12	52	SMP	18	3	0.25	300	milik sendiri	2700
Total					3,35			45.700
Rata2					0,28			3.808,33



Lampiran 5 Jumlah Pemakaian dan Jumlah Biaya Benih pada Usahatani Kentang di Desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

Untuk Biaya yang Diperhitungkan

No	Luas Lahan	Benih				
		Jumlah	Jumlah benih	Harga	Biaya	
Sampel	(ha)	Produksi (Kg)	(kg)	per kg	Rp/MT	Rp/Kg
1	0,25	3.000	300	5.000	1.500.000	500
2	0	3.200	0	0	0	0
3	0,25	3.100	325	5.000	1.625.000	524
4	0,3	4.500	500	5.000	2.500.000	556
5	0,5	7.000	750	5.000	3.750.000	536
6	0,25	3.300	300	5.000	1.500.000	455
7	0	3.800	0	0	0	0
8	0,25	3.500	375	5.000	1.875.000	536
9	0,25	3.750	350	5.000	1.750.000	467
10	0,3	4.250	450	5.000	2.250.000	529
11	0,25	3.600	350	5.000	1.750.000	486
12	0,25	2.700	300	5.000	1.500.000	556
Σ	2,85	45.700	4000	50.000	20.000.000	5.143
Rata2	0,285	3.808,33	400	5.000	1.666.667	428,62

Untuk biaya yang dibayarkan

No	Luas Lahan	Benih				
		Jumlah	Jumlah	Harga	Biaya	
Sampel	(ha)	Produksi (Kg)	(kg)	per kg	Rp/MT	Rp/Kg
1	0	3.000	0	0	0	0
2	0,25	3.200	350	5.000	1.750.000	547
3	0	3.100	0	0	0	0
4	0	4.500	0	0	0	0
5	0	7.000	0	0	0	0
6	0	3.300	0	0	0	0
7	0,25	3.800	400	5.000	2.000.000	526
8	0	3.500	0	0	0	0
9	0	3.750	0	0	0	0
10	0	4.250	0	0	0	0
11	0	3.600	0	0	0	0
12	0	2.700	0	0	0	0
Σ	0,5	45.700	750	10.000	3.750.000	1.073
Rata2	0,25	3.808,33	62,5	833	312.500	89,43

Lampiran 6 Jumlah Pemakaian Pupuk dan Jumlah Biaya Pupuk pada Usahatani Kentang di Desa jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No	Pupuk Kandang				Urea				SP36				NPK				KCL				Phonska				Total Biaya	
Sampel	Jumlah		Biaya		Jumlah		Biaya		Jumlah		Biaya		Jumlah		Biaya		Jumlah		Biaya		Jumlah		Biaya			
	kg	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	kg	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	kg	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	kg	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	kg	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	kg	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg
1	1.300	200	260.000	87	200	1.300	260.000	87	150	2.400	360.000	120	62,50	2.800	175.000	58	150	8.000	1.200.000	400	350	1.750	612.500	204	2.867.500	956
2	1.350	200	270.000	84	200	1.300	260.000	81	200	2.400	480.000	150	62,50	2.800	175.000	55	100	8.000	800.000	250	400	1.750	700.000	219	2.685.000	839
3	1.275	200	255.000	82	175	1.300	227.500	73	200	2.400	480.000	155	50,00	2.800	140.000	45	150	8.000	1.200.000	387	350	1.750	612.500	198	2.915.000	940
4	1.750	200	350.000	78	300	1.300	390.000	87	300	2.400	720.000	160	150,00	2.800	420.000	93	200	8.000	1.600.000	356	500	1.750	875.000	194	4.355.000	968
5	2.500	200	500.000	71	400	1.300	520.000	74	500	2.400	1.200.000	171	325,00	2.800	910.000	130	250	8.000	2.000.000	286	750	1.750	1.312.500	188	6.442.500	920
6	1.300	200	260.000	79	175	1.300	227.500	69	150	2.400	360.000	109	62,50	2.800	175.000	53	150	8.000	1.200.000	364	300	1.750	525.000	159	2.747.500	833
7	1.250	200	250.000	66	200	1.300	260.000	68	125	2.400	300.000	79	75,00	2.800	210.000	55	125	8.000	1.000.000	263	325	1.750	568.750	150	2.588.750	681
8	1.200	200	240.000	69	200	1.300	260.000	74	200	2.400	480.000	137	62,50	2.800	175.000	50	150	8.000	1.200.000	343	400	1.750	700.000	200	3.055.000	873
9	1.250	200	250.000	67	150	1.300	195.000	52	175	2.400	420.000	112	75,00	2.800	210.000	56	125	8.000	1.000.000	267	350	1.750	612.500	163	2.687.500	717
10	1.700	200	340.000	80	250	1.300	325.000	76	250	2.400	600.000	141	175,00	2.800	490.000	115	250	8.000	2.000.000	471	450	1.750	787.500	185	4.542.500	1.069
11	1.225	200	245.000	68	200	1.300	260.000	72	150	2.400	360.000	100	75,00	2.800	210.000	58	150	8.000	1.200.000	333	350	1.750	612.500	170	2.887.500	802
12	1.300	200	260.000	96	200	1.300	260.000	96	175	2.400	420.000	156	75,00	2.800	210.000	78	150	8.000	1.200.000	444	400	1.750	700.000	259	3.050.000	1.130
Σ	17.400	2.400	3.480.000	927	2.650	15.600	3.445.000	911	2.575	28.800	6.180.000	1.590	1.250,00	33.600	3.500.000	847	1.950	96.000	15.600.000	4.163	4.925	21.000,00	8.618.750,00	2.289,23	40.823.750,00	10.727,24
Rata2	1.450	200	290.000	77	221	1.300	287.083	76	215	2.400	515.000	133	104,17	2.800	291.667	71	162,50	8.000	1.300.000	347	410,42	1.750,00	718.229,17	190,77	3.401.979,17	893,94

Lampiran 7. Jumlah Penggunaan Obat-obatan dan Biaya Penggunaan Obat-obatan pada Usahatani Kentang di Desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No Sampel	luas Lahan (ha)	Jenis Obat					Biaya Obat					Total Biaya	
		Curzate (bks)	Dhitane (bks)	Prevaton (btl)	Bypolan (btl)	Gromosom (btl)	Curzate (bks)	Dhitane (bks)	Prevaton (btl)	Bypolan (btl)	Gromosom (btl)	Rp/MT	Rp/Kg
1	0,25	8	10	1	5	2	432.000	800.000	120.000	125.000	120.000	1.597.000	532
2	0,25	6	8	1	6	1	324.000	640.000	120.000	150.000	60.000	1.294.000	404
3	0,25	7	10	1	5	2	378.000	800.000	120.000	125.000	120.000	1.543.000	498
4	0,3	7	10	1	5	2	378.000	800.000	120.000	125.000	120.000	1.543.000	343
5	0,5	16	29	1	9	3	864.000	2.320.000	120.000	225.000	180.000	3.709.000	530
6	0,25	8	9	1	4	1	432.000	720.000	120.000	100.000	60.000	1.432.000	434
7	0,25	7	7	1	4	2	378.000	560.000	120.000	100.000	120.000	1.278.000	336
8	0,25	6	11	1	6	2	324.000	880.000	120.000	150.000	120.000	1.594.000	455
9	0,25	9	10	1	5	2	486.000	800.000	120.000	125.000	120.000	1.651.000	440
10	0,3	12	14	1	7	3	648.000	1.120.000	120.000	175.000	180.000	2.243.000	528
11	0,25	5	10	1	6	1	270.000	800.000	120.000	150.000	60.000	1.400.000	389
12	0,25	6	10	1	5	2	324.000	800.000	120.000	125.000	120.000	1.489.000	551
Σ		97	138	12	67	23	5.238.000	11.040.000	1.440.000	1.675.000	1.380.000	20.773.000	5.441
Rata2		8,08	11,50	1,00	5,58	1,92	436.500	920.000	120.000	139.583	115.000	1.731.083	453



Lampiran 8. Pemakaian Tenaga Kerja Luar Keluarga pada Kegiatan Usahatani Kentang di desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No	Luas Lahan	Jumlah	Persiapan Lahan				Penanaman + Pemupukan Tahap				Penyiangan + pemupukan Tahap				Pemberantasan Hama				Panen				TOTAL TKLK	
	(ha)	Produksi	TKLK		Total		TKLK		Total		TKLK		Total		TKLK		Total		TKLK		Total			
		(Kg)	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	HKP/MT	HKP/Kg
1	0,25	3.000	10		10	0,00333		8	8	0,00267	8		8	0,00267						8	8	0,00267	34	0,01133
2	0,25	3.200	10		10	0,00313		6,4	6,4	0,00200	8		8	0,00250						8	8	0,00250	32,4	0,01013
3	0,25	3.100	8		8	0,00258		6,4	6,4	0,00206	10		10	0,00323	2		2	0,00065	9,6	9,6	0,00310	36	0,01161	
4	0,3	4.500	12		12	0,00267		8	8	0,00178	10		10	0,00222	1		1	0,00022	9,6	9,6	0,00213	40,6	0,00902	
5	0,5	7.000	12		12	0,00171		9,6	9,6	0,00137	10		10	0,00143	3		3	0,00043	12	12	0,00171	46,6	0,00666	
6	0,25	3.300	8		8	0,00242		8	8	0,00242	10		10	0,00303	2		2	0,00061	8	8	0,00242	36	0,01091	
7	0,25	3.800	12		12	0,00316		8	8	0,00211	10		10	0,00263	1		1	0,00026	9,6	9,6	0,00253	40,6	0,01068	
8	0,25	3.500	10		10	0,00286		8	8	0,00229	12		12	0,00343	1		1	0,00029	8	8	0,00229	39	0,01114	
9	0,25	3.750	8		8	0,00213		9,6	9,6	0,00256	10		10	0,00267	2		2	0,00053	9,6	9,6	0,00256	39,2	0,01045	
10	0,3	4.250	12		12	0,00282		9,6	9,6	0,00226	8		8	0,00188	2		2	0,00047	9,6	9,6	0,00226	41,2	0,00969	
11	0,25	3.600	10		10	0,00278		6,4	6,4	0,00178	8		8	0,00222			0		8	8	0,00222	32,4	0,00900	
12	0,25	2.700	8		8	0,00296		6,4	6,4	0,00237	10		10	0,00370	2		2	0,00074	8	8	0,00296	34,4	0,01274	
Total	3,35	45.700	120		120	0,03256		94,4	94,4	0,02566	114		114	0,03161	16		16	0,00420	108	108	0,02935	452,4	0,12337	
Rata2	0,28	3.808,33	10		10	0,00271		7,87	7,87	0,00214	9,5		9,5	0,00263	1,33		1,33	0,00035	9	9	0,00245	37,7	0,01028	

Lampiran 9. Jumlah Biaya Tenaga Kerja Luar Keluarga pada kegiatan Usahatani Kentang di Desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No	Luas	Jumlah	Persiapan Lahan				Penanaman + Pemupukan Tahap I				Penyiangan + pemupukan Tahap II				Pemberantasan Hama				Panen				TOTAL BIAYA TKLK	
	(ha)	Produksi	TKLK		Total		TKLK		Total		TKLK		Total		TKLK		Total		TKLK		Total			
		(Kg)	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	L	P	HKP/MT	HKP/Kg	HKP/MT	HKP/Kg
1	0,25	3.000	400.000		400.000	133,33		320.000	320.000	106,67	320.000		320.000	106,67	0		0	0		320.000	320.000	106,67	1.360.000	453,33
2	0,25	3.200	400.000		400.000	125		256.000	256.000	80,00	320.000		320.000	100	0		0	0		320.000	320.000	100	1.296.000	405
3	0,25	3.100	320.000		320.000	103,23		256.000	256.000	82,58	400.000		400.000	129,03	80.000		80.000	25,81		384.000	384.000	123,87	1.440.000	464,52
4	0,3	4.500	480.000		480.000	106,67		320.000	320.000	71,11	400.000		400.000	88,89	40.000		40.000	8,89		384.000	384.000	85,33	1.624.000	361
5	0,5	7.000	480.000		480.000	68,57		384.000	384.000	54,86	400.000		400.000	57,14	120.000		120.000	17,14		480.000	480.000	68,57	1.864.000	266,29
6	0,25	3.300	320.000		320.000	96,97		320.000	320.000	96,97	400.000		400.000	121,21	80.000		80.000	24,24		320.000	320.000	96,97	1.440.000	436,36
7	0,25	3.800	480.000		480.000	126,32		320.000	320.000	84,21	400.000		400.000	105,26	40.000		40.000	10,53		384.000	384.000	101,05	1.624.000	427,37
8	0,25	3.500	400.000		400.000	114,29		320.000	320.000	91,43	480.000		480.000	137,14	40.000		40.000	11,43		320.000	320.000	91,43	1.560.000	445,71
9	0,25	3.750	320.000		320.000	85,33		384.000	384.000	102,40	400.000		400.000	106,67	80.000		80.000	21,33		384.000	384.000	102,40	1.568.000	418,13
10	0,3	4.250	480.000		480.000	112,94		384.000	384.000	90,35	320.000		320.000	75,29	80.000		80.000	18,82		384.000	384.000	90,35	1.648.000	387,76
11	0,25	3.600	400.000		400.000	111,11		256.000	256.000	71,11	320.000		320.000	88,89	0		0	0		320.000	320.000	88,89	1.296.000	360,00
12	0,25	2.700	320.000		320.000	118,52		256.000	256.000	94,81	400.000		400.000	148,15	80.000		80.000	29,63		320.000	320.000	118,52	1.376.000	509,63
Total	3,35	45.700	4.800.000		#####	1.302,27		#####	3.776.000	1.026,50	4.560.000		4.560.000	1.264,35	640.000		640.000	167,82		#####	4.320.000	#####	18.096.000	4.935,00
Rata2	0,28	3.808,33	400.000		400.000	108,52		314.667	314.667	85,54	380.000		380.000	105,36	#####		53.333,33	13,99		360.000	360.000	97,84	1.508.000	411,25

Keterangan :

- Upah yang diberikan kepada tenaga kerja Laki-laki dan perempuan adalah sama yaitu sebesar Rp 40.000/hari.
- Biaya yang dihitung diatas merupakan perkalian antara jumlah pekerja dan upah

Lampiran 10. Perhitungan Bunga Modal Pada Usahatani Kentang di Desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010 – Januari 2011.

No	Luas Lahan	Biaya Yang Diperhitungkan (Rp)		Biaya yang Dibayarkan (Rp)		Total Biaya		Bunga Modal (Rp)	
		Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg
1	0,25	1.670.867	556,96	5.824.500	1.941,50	7.495.367	2.498,46	374.768,35	124,92
2	0,25	258.467	80,77	7.025.000	2.195,31	7.283.467	2.276,08	364.173,35	113,80
3	0,25	1.796.167	579,41	5.898.000	1.902,58	7.694.167	2.481,99	384.708,35	124,10
4	0,3	2.780.400	617,87	7.522.000	1.671,56	10.302.400	2.289,42	515.120,00	114,47
5	0,5	4.164.333	594,9	12.015.500	1.716,50	16.179.833	2.311,40	808.991,65	115,57
6	0,25	1.671.467	506,51	5.619.500	1.702,88	7.290.967	2.209,38	364.548,35	110,47
7	0,25	248.567	65,41	7.490.750	1.971,25	7.739.317	2.036,66	386.965,85	101,83
8	0,25	2.045.867	584,53	6.209.000	1.774,00	8.254.867	2.358,53	412.743,35	117,93
9	0,25	1.920.567	512,15	5.906.500	1.575,07	7.827.067	2.087,22	391.353,35	104,36
10	0,3	2.459.000	578,59	8.433.500	1.984,35	10.892.500	2.562,94	544.625,00	128,15
11	0,25	1.921.467	533,74	5.583.500	1.550,97	7.504.967	2.084,71	375.248,35	104,24
12	0,25	1.670.867	618,84	5.915.000	2.190,74	7.585.867	2.809,58	379.293,35	140,48
Σ		22.608.036	5.829,68	83.442.750	22.176,71	106.050.786	28.006,39	5.302.539,30	1.400,32
Rata2		1.884.003	485,81	6.953.562,50	22.176,71	8.837.565,50	2.333,87	441.878,28	116,69

Lampiran 11. Perhitungan Sewa Lahan pada Usahatani kentang pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No sampel	Luas Lahan (ha)	Sewa Lahan		
		Rp/Thn/Ha	Rp/Thn/MT	Rp/Kg
1	0,25	2.000.000	166.666,67	55,56
2	0,25	2.000.000	166.666,67	52,08
3	0,25	2.000.000	166.666,67	53,76
4	0,30	2.000.000	200.000,00	44,44
5	0,50	2.000.000	333.333,33	47,62
6	0,25	2.000.000	166.666,67	50,51
7	0,25	2.000.000	166.666,67	43,86
8	0,25	2.000.000	166.666,67	47,62
9	0,25	2.000.000	166.666,67	44,44
10	0,30	2.000.000	200.000,00	47,06
11	0,25	2.000.000	166.666,67	46,30
12	0,25	2.000.000	166.666,67	61,73
Σ	3,35	24.000.000	2.233.333,33	594,98
Rata2	0,28	2.000.000	186.111,11	49,58

Keterangan :

1 Musim Tanam (MT) usahatani kentang = 4 bulan, jadi dalam 1 tahun terdapat 3 kali musim tanam usahatani kentang.

Lampiran 12. Biaya Penyusutan Alat pada Usahatani kentang di Desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No	Cangkul							Parang							Mesin Semprot (Mistral)							Total Biaya	
Sampel	Unit	Harga	UE	Nilai Akhir	Nilai Penyusutan			Unit	Harga	UE	Nilai Akhir	Nilai Penyusutan			Unit	Harga	UE	Nilai Akhir	Nilai Penyusutan				
	(bh)	(Rp)	(th)		Rp/Thn	Rp/MT	Rp/Kg	(bh)	(Rp)	(th)		Rp/Thn	Rp/MT	Rp/Kg	(bh)	(Rp)	(th)		Rp/Thn	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg
1	1	50.000	5	0	10.000	3.000	1,00	1	20.000	5	0	4.000	1.200	0,40	0	0	5	0	0	0	0	4.200	1,40
2	2	55.000	5	0	22.000	6.600	2,06	1	20.000	5	0	4.000	1.200	0,38	1	1.400.000	5	0	280.000	84.000	26,25	91.800	28,69
3	1	50.000	5	0	10.000	3.000	0,97	1	25.000	5	0	5.000	1.500	0,48	0	0	5	0	0	0	0	4.500	1,45
4	2	60.000	5	0	24.000	7.200	1,60	1	20.000	5	0	4.000	1.200	0,27	1	1.200.000	5	0	240.000	72.000	16,00	80.400	17,87
5	2	55.000	5	0	22.000	6.600	0,94	2	20.000	5	0	8.000	2.400	0,34	1	1.200.000	5	0	240.000	72.000	10,29	81.000	11,57
6	1	60.000	5	0	12.000	3.600	1,09	1	20.000	5	0	4.000	1.200	0,36	0	0	5	0	0	0	0	4.800	1,45
7	1	45.000	5	0	9.000	2.700	0,71	1	20.000	5	0	4.000	1.200	0,32	1	1.300.000	5	0	260.000	78.000	20,53	81.900	21,55
8	1	50.000	5	0	10.000	3.000	0,86	1	20.000	5	0	4.000	1.200	0,34	0	0	5	0	0	0	0	4.200	1,20
9	1	50.000	5	0	10.000	3.000	0,80	1	15.000	5	0	3.000	900	0,24	0	0	5	0	0	0	0	3.900	1,04
10	2	55.000	5	0	22.000	6.600	1,55	2	20.000	5	0	8.000	2.400	0,56	0	0	5	0	0	0	0	9.000	2,12
11	1	55.000	5	0	11.000	3.300	0,92	1	25.000	5	0	5.000	1.500	0,42	0	0	5	0	0	0	0	4.800	1,33
12	1	50.000	5	0	10.000	3.000	1,11	1	20.000	5	0	4.000	1.200	0,44	0	0	5	0	0	0	0	4.200	1,56
Σ	16	635.000,00	60	0	172.000	51.600	13,61	14	245.000	60	0	57.000	17.100	4,56	4	5.100.000	60	0	1.020.000	306.000	73,06	374.700	91,23
Rata2	1,33	52.916,67	5	0	14.333,33	4.300,00	1,13	1,17	20.416,67	5	0	4.750	1.425	0,38	0,33	425.000	5	0	85.000	25.500	6,09	31.225	7,60



Lampiran 13. Biaya yang Dibayarkan pada Usahatani Kentang di Desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No	Luas Lahan	Jumlah	Benih		TKLK		Pupuk		Pestisida		Total Biaya yang Dibayarkan	
Sampel	(Ha)	Produksi (Kg)	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/Mt	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/Mt	Rp/Kg
1	0,25	3.000	0	0	1.360.000	453,33	2.867.500	956	1.597.000	532	5.824.500	1.941,50
2	0,25	3.200	1.750.000	546,88	1.296.000	405	2.685.000	839	1.294.000	404	7.025.000	2.195,31
3	0,25	3.100	0	0	1.440.000	464,52	2.915.000	940	1.543.000	498	5.898.000	1.902,58
4	0,3	4.500	0	0	1.624.000	360,89	4.355.000	968	1.543.000	343	7.522.000	1.671,56
5	0,5	7.000	0	0	1.864.000	266,29	6.442.500	920	3.709.000	530	12.015.500	1.716,50
6	0,25	3.300	0	0	1.440.000	436,36	2.747.500	833	1.432.000	434	5.619.500	1.702,88
7	0,25	3.800	2.000.000	526,32	1.624.000	427,37	2.588.750	681	1.278.000	336	7.490.750	1.971,25
8	0,25	3.500	0	0	1.560.000	445,71	3.055.000	873	1.594.000	455	6.209.000	1.774,00
9	0,25	3.750	0	0	1.568.000	418,13	2.687.500	717	1.651.000	440	5.906.500	1.575,07
10	0,3	4.250	0	0	1.648.000	387,76	4.542.500	1.069	2.243.000	528	8.433.500	1.984,35
11	0,25	3.600	0	0	1.296.000	360	2.887.500	802	1.400.000	389	5.583.500	1.550,97
12	0,25	2.700	0	0	1.376.000	509,63	3.050.000	1.130	1.489.000	551	5.915.000	2.190,74
Σ		45.700	3.750.000	1.073,19	18.096.000	4935	40.823.750	10.727,24	20.773.000	5.441	83.442.750	22.176,71
Rata2		3.808,33	312.500	89,43	1.508.000	411,25	3.401.979,17	893,94	1.731.083	453	6.953.562,50	1.848,06

Lampiran 14. Biaya Diperhitungkan pada Usahatani Kentang di desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010 – Januari 2011.

No	Luas Lahan	Jumlah Produksi	Benih		Penyusutan Alat		Bunga Modal		Sewa Lahan		Total Biaya	
Sampel	(Ha)	(Kg)	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/Thn/Mt	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg
1	0,25	3.000	1.500.000	500	4.200	1,4	374.768,35	124,92	166.667	55,56	2.045.635	681,88
2	0,25	3.200	0	0	91.800	28,69	364.173,35	113,8	166.667	52,08	622.640	194,58
3	0,25	3.100	1.625.000	524,19	4.500	1,45	384.708,35	124,1	166.667	53,76	2.180.875	703,51
4	0,3	4.500	2.500.000	555,56	80.400	17,87	515.120,00	114,47	200.000	44,44	3.295.520	732,34
5	0,5	7.000	3.750.000	535,71	81.000	11,57	808.991,65	115,57	333.333	47,62	4.973.325	710,47
6	0,25	3.300	1.500.000	454,55	4.800	1,45	364.548,35	110,47	166.667	50,51	2.036.015	616,97
7	0,25	3.800	0	0	81.900	21,55	386.965,85	101,83	166.667	43,86	635.533	167,25
8	0,25	3.500	1.875.000	535,71	4.200	1,2	412.743,35	117,93	166.667	47,62	2.458.610	702,46
9	0,25	3.750	1.750.000	466,67	3.900	1,04	391.353,35	104,36	166.667	44,44	2.311.920	616,51
10	0,3	4.250	2.250.000	529,41	9.000	2,12	544.625,00	128,15	200.000	47,06	3.003.625	706,74
11	0,25	3.600	1.750.000	486,11	4.800	1,33	375.248,35	104,24	166.667	46,3	2.296.715	637,98
12	0,25	2.700	1.500.000	555,56	4.200	1,56	379.293,35	140,48	166.667	61,73	2.050.160	759,32
Σ		45.700	20.000.000	5.143,47	374.700	91,23	5.302.539,30	1.400,32	2.233.333	594,98	27.910.575	7.230
Rata2		3.808,33	1.666.667	428,62	31.225	7,6	441.878,28	116,69	186.111	49,58	2.325.881	602,50

Lampiran 15. Rata-rata Biaya, Penerimaan dan Keuntungan pada Usaha Tani Kentang di Desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No	Luas	Jumlah	Harga	Biaya yang Dibayarkan		Biaya yang Diperhitungkan		Total Biaya		Penerimaan		Keuntungan	
Sampel	Lahan	Produksi	Produksi										
	(ha)	Kg/Mt	Rp/kg	Rp/Mt	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg
1	0,25	3.000	3.000	5.824.500	1.941,50	2.045.635	681,88	7.870.135	2.623,38	9.000.000	3.000	1.129.865	376,62
2	0,25	3.200	3.200	7.025.000	2.195,31	622.640	194,58	7.647.640	2.389,89	10.240.000	3.200	2.592.360	810,11
3	0,25	3.100	3.500	5.898.000	1.902,58	2.180.875	703,51	8.078.875	2.606,09	10.850.000	3.500	2.771.125	893,91
4	0,3	4.500	3.600	7.522.000	1.671,56	3.295.520	732,34	10.817.520	2.403,89	16.200.000	3.600	5.382.480	1.196,11
5	0,5	7.000	3.600	12.015.500	1.716,50	4.973.325	710,47	16.988.825	2.426,98	25.200.000	3.600	8.211.175	1.173,03
6	0,25	3.300	3.800	5.619.500	1.702,88	2.036.015	616,97	7.655.515	2.319,85	12.540.000	3.800	4.884.485	1.480,15
7	0,25	3.800	4.000	7.490.750	1.971,25	635.533	167,25	8.126.283	2.138,50	15.200.000	4.000	7.073.717	1.861,50
8	0,25	3.500	4.200	6.209.000	1.774,00	2.458.610	702,46	8.667.610	2.476,46	14.700.000	4.200	6.032.390	1.723,54
9	0,25	3.750	3.700	5.906.500	1.575,07	2.311.920	616,51	8.218.420	2.191,58	13.875.000	3.700	5.656.580	1.508,42
10	0,3	4.250	3.400	8.433.500	1.984,35	3.003.625	706,74	11.437.125	2.691,09	14.450.000	3.400	3.012.875	708,91
11	0,25	3.600	3.500	5.583.500	1.550,97	2.296.715	637,98	7.880.215	2.188,95	12.600.000	3.500	4.719.785	1.311,05
12	0,25	2.700	3.700	5.915.000	2.190,74	2.050.160	759,32	7.965.160	2.950,06	9.990.000	3.700	2.024.840	749,94
Σ	3,35	45.700	43.200	83.442.750	22.176,71	27.910.575	7.230	111.353.323	29.406,71	164.845.000	43.200	53.491.677	13.793,29
Rata2	0,28	3.808,33	3.600	6.953.562,50	1.848,06	2.325.881	602,5	9.279.444	2.450,56	13.737.083	3.600	4.457.639,75	1.149,44

Lampiran 16. Penjualan Kentang dari Petani ke Pedagang Pengumpul di Desa Jernih Jaya pada Musim Tanam Oktober 2010– Januari 2011.

No Sampel	Tempat Penjualan	Jumlah (kg)	Harga (Rp/kg)	Tunai/ Angsuran	Alasan Menjual
1	Muradi	3000	3.000	Tunai	Langganan
2	Muradi	3200	3.200	Tunai	Langganan
3	Muradi	3100	3.500	Tunai	Langganan
4	Muradi	4500	3.600	Tunai	Langganan
5	Muradi	7000	3.600	Tunai	Langganan
6	Muradi	3300	3.800	Tunai	Langganan
7	Muradi	3800	4.000	Tunai	Langganan
8	Muradi	3500	4.200	Tunai	Langganan
9	Muradi	3750	3.700	Tunai	Langganan
10	Muradi	4250	3.400	Tunai	Langganan
11	Muradi	3600	3.500	Tunai	Langganan
12	Muradi	2700	3.700	Tunai	Langganan



Lampiran 17. Biaya Tataniaga Kentang pada Petani ke Pedagang Pengumpul di Desa Jernih Jaya musim tanam Oktober 2010 – Januari 2011.

No Sampel	Jumlah Produksi Kg/Mt	Biaya Pengepakan		Biaya Transportasi		Total Biaya	
		Rp/MT	Rp/kg	Rp/MT	Rp/kg	Rp/Mt	Rp/kg
1	3.000	108.000	36	900.000	300	1.008.000	336
2	3.200	116.000	36,25	640.000	200	756.000	236,25
3	3.100	112.000	36,13	775.000	250	887.000	286,13
4	4.500	162.000	36	1.575.000	350	1.737.000	386
5	7.000	252.000	36	1.050.000	150	1.302.000	186
6	3.300	118.000	35,76	495.000	150	613.000	185,76
7	3.800	138.000	36,32	760.000	200	898.000	236,32
8	3.500	126.000	36	1.050.000	300	1.176.000	336
9	3.750	136.000	36,27	562.500	150	698.500	186,27
10	4.250	154.000	36,24	850.000	200	1.004.000	236,24
11	3.600	130.000	36,11	720.000	200	850.000	236,11
12	2.700	98.000	36,30	675.000	250	773.000	286,30
Σ	45.700	1.650.000	433,36	10.052.500	2.700	11.702.500	3.133,36
Rata2	3.808,33	137.500	36,11	837.708,33	225	975.208,33	261,11



Lampiran 18. Biaya Produksi, Biaya Tataiaga, Penerimaan dan Keuntungan pada Usahatani Kentang di Desa Jernih Jaya

No	Biaya Produksi		Biaya tataniaga		Total Biaya		Penerimaan		Keuntungan	
Sampel	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg	Rp/MT	Rp/Kg
1	7.870.135	2.651,38	1.008.000	336	8.878.135	2.959,38	9.000.000	3.000	121.865	40,62
2	7.647.640	2.494,89	756.000	236,25	8.403.640	2.626,14	10.240.000	3.200	1.836.360	573,86
3	8.078.875	2.633,19	887.000	286,13	8.965.875	2.892,22	10.850.000	3.500	1.884.125	607,78
4	10.817.520	2.431,89	1.737.000	386	12.554.520	2.789,89	16.200.000	3.600	3.645.480	810,11
5	16.988.825	2.438,98	1.302.000	186	18.290.825	2.612,98	25.200.000	3.600	6.909.175	987,03
6	7.655.515	2.319,85	613.000	185,76	8.268.515	2.505,61	12.540.000	3.800	4.271.485	1.294,39
7	8.126.283	2.149,55	898.000	236,32	9.024.283	2.374,81	15.200.000	4.000	6.175.717	1.625,19
8	8.667.610	2.500,46	1.176.000	336	9.843.610	2.812,46	14.700.000	4.200	4.856.390	1.387,54
9	8.218.420	2.202,78	698.500	186,27	8.916.920	2.377,85	13.875.000	3.700	4.958.080	1.322,15
10	11.437.125	2.708,88	1.004.000	236,24	12.441.125	2.927,32	14.450.000	3.400	2.008.875	472,68
11	7.880.215	2.212,28	850.000	236,11	8.730.215	2.425,06	12.600.000	3.500	3.869.785	1.074,94
12	7.965.160	2.965,61	773.000	286,3	8.738.160	3.236,36	9.990.000	3.700	1.251.840	463,64
Σ	111.353.323	29.709,73	11.702.500	3.133,36	123.055.823	32.540,07	164.845.000	43.200	41.789.177	10.659,93
Rata2	9.279.444	2.475,81	975.208,33	261,11	10.254.652	2.711,67	13.737.083	3.600	3.482.431	888,33

Lampiran 19. Identitas Pedagang Sampel tataniaga Kentang dari Desa Jernih Jaya Ke Kota Padang

No Sampel	Nama	Umur (th)	Jenis Kelamin L/P	Tingkat Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga	Pengalaman Berdagang (th)	Status
0	Muradi	37	L	MAN	5	16	P. Pengumpul
1	Dodi Mansyur	39	L	SI	4	7	P. Besar
2	Dodi Mansyur	39	L	SI	4	7	P. Pengecer
3	Dodi Mansyur	39	L	SI	4	7	P. Pengecer
4	Dodi Mansyur	39	L	SI	4	7	P. Pengecer
5	Dodi Mansyur	39	L	SI	4	7	P. Pengecer
6	Madi	40	L	SID	4	8	P. Pengecer
7	Dedi	42	L	SMA	5	12	P. Pengecer
8	Ucok	38	L	SMP	4	10	P. Pengecer
9	Heru	36	L	SMA	3	4	P. Pengecer
10	Yunita	45	P	SMP	4	9	P. Pengecer
11	Edrizal	39	L	SID	3	3	P. Pengecer
12	Oyon	34	L	SI	3	6	P. Besar
13	Oyon	34	L	SI	3	6	P. Pengecer
14	Oyon	34	L	SI	3	6	P. Pengecer
15	Wadi	31	L	SID	3	6	P. Pengecer
16	Hendra	40	L	STM	3	15	P. Pengecer
17	Jon	45	L	SID	3	12	P. Pengecer
18	Lis	55	P	Tsanawiyah	4	20	P. Pengecer
19	Yunus	52	L	SID	2	13	P. Pengecer
20	ema	53	P	SMP	3	10	P. Pengecer
21	Ita	56	P	SID	4	16	P. Pengecer
22	One	57	P	SID	3	15	P. Pengecer
23	Son	35	L	SMA	3	10	P. Besar
24	Thamrin	43	L	SID	3	8	P. Pengecer
25	Irman	37	L	STM	3	10	P. Pengecer
26	Jusmaidar	49	P	SID	4	16	P. Pengecer
27	Zal	38	L	SID	4	12	P. Pengecer
28	Udin	35	L	SID	3	7	P. Pengecer
29	Afrizal	33	L	SMP	5	8	P. Pengecer
30	Thamar	50	L	SID	4	17	P. Pengecer
31	Amir	46	L	SID	5	14	P. Pengecer
32	Yulizarni	32	P	SMP	3	6	P. Pengecer
33	Yet	35	P	MAN	4	12	P. Pengecer

Lampiran 20. Biaya Tenaga Kerja Pedagang Pengumpul

Nama Pedagang Pengumpul	Jumlah (Kg)	Biaya Tenaga Kerja		Total Biaya Tenaga Kerja (Rp)
		Rp/Karung	Rp/Kg	
Muradi	14.000	14.000	50	700.000
total	14.000	14.000	50	700.000



Lampiran 21. Biaya Transportasi yang Dikeluarkan Pedagang Pengumpul

No	Nama Pedagang Pengumpul	Volume Produksi (Kg)	Transportasi	
			Rp	Rp/Kg
1	Muradi	14.000	2.800.000	200
Total		14.000	2.800.000	200



Lampiran 22. Biaya Penyusutan Peralatan Pedagang Pengumpul

N O	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jumlah Unit	Umur Ekonomis (Th)	NS (Rp)	Nilai Penyusutan		
						Rp/Thn	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Timbangan	2.000.000	2	5	0	800.000	2.191,78	0,16
2	Tundo	25.000	2	5	0	10.000	27,40	0,002
	Total	2.025.000	4	10	0	810.000	2.219,18	0,16



Lampiran 23. Biaya Sewa Gudang Pedagang Pengumpul

No Sampel	Jumlah (Kg)	Luas gudang (m)	Sewa Gudang		
			Rp/th	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	14.000	16 x 16	3.000.000	8.219,18	0,58
Σ	14.000	16 x 16	3.000.000	8.219,18	0,58



Lampiran 24. Perhitungan Bunga Modal pada Pedagang Pengumpul di Desa Jernih Jaya

No	Nama	Volume Produksi	Biaya yang Dibayarkan (Rp)		Biaya yang Diperhitungkan (Rp)		Total Biaya		Bunga Modal	
			Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg
1	Muradi	14.000	17.237.083,33	1.231,22	10.438,36	0,75	17.247.522	1231,97	7.088,02	0,51
Total		14.000	17.237.083,33	1.231,22	10.438,36	0,75	17.247.522	1231,97	7.088,02	0,51



Lampiran 25. Biaya yang Dibayarkan dan Diperhitungkan Pedagang Pengumpul

N	Nama	Volume	Biaya yang Dibayarkan						Biaya yang Diperhitungkan							
o	Pedagang	Produksi	TKLK		Transportasi		Jumlah		Penyusutan Alat		Sewa Gudang		Bunga Modal		Jumlah	
	Pengumpul	(Kg)	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg
1	Muradi	14.000	700.000	50	2.800.000	200	3.500.000	250	2.219,18	0,16	8.219,18	0,58	7.088,02	0,51	17.526,38	1,25
Total		14.000	700.000	50	2.800.000	200	3.500.000	250	2.219,18	0,16	8.219,18	0,58	7.088,02	0,51	17.526,38	1,25



Lampiran 26. Rata-rata Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Pedagang Pengumpul di Desa Jernih Jaya

N	Nama	Volume	Biaya yang Dibayarkan		Biaya yang Diperhitungkan		Total Biaya		Penerimaan		Keuntungan	
o	Pedagang	Produksi	Jumlah		Jumlah							
	Pengumpul	(Kg)	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg	Rp	Rp/Kg
1	Muradi	14.000	3.500.000	250	17.526,38	1,25	3.517.526,38	251,25	72.800.000	5.200	69.282.474	4.948,75
Total		14.000	3.500.000	250	17.526,38	1,25	3.517.526,38	251,25	72.800.000	5.200	69.282.474	4.948,75



Lampiran 27. Biaya Tenaga Kerja Pedagang Besar

N o	Nama Pedagang	Volume Kentang (Kg)	Biaya	
			Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	300.000	60
2	Oyon	5000	200.000	40
3	Son	4000	100.000	25
Total			600.000	125
Rata2			200.000	41,67

Keterangan :
Upah Tenaga Kerja Rp 50.000/Orang/Hari



Lampiran 28. Biaya Upah Angkut yang Dikeluarkan Pedagang Besar

No	Nama Pedagang	Jumlah (Kg)	Jumlah (Karung)	Biaya Upah Per Karung	Total Biaya	
					Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	100	2.000	200.000	40
2	Oyon	5000	100	2.000	200.000	40
3	Son	4000	80	2.000	160.000	40
Total		14000	280	6.000	560.000	120
Rata2		4666,667	93,33	2.000	186.666,67	40



Lampiran 29. Iuran Keamanan Pedagang Besar

No	Nama Pedagang	Volume Kentang (Kg)	Uang Keamanan	
			Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	2.000	0,4
2	Oyon	5000	2.000	0,4
3	Son	4000	2.000	0,5
Total			6.000	1,3
Rata2			2.000	0,43



Lampiran 30. Biaya Sewa Gudang Pedagang Besar

No	Nama Pedagang	Volume Produksi (Kg)	Biaya Sewa Gudang		
			Rp/Th	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	20.000.000	54.795	10,96
2	Oyon	5000	20.000.000	54.795	10,96
3	Son	4000	17.000.000	46.575	11,64
Total			57.000.000	156.165	33,56
Rata2			19.000.000	52.055	11,19



Lampiran 31. Biaya Penyusutan Peralatan Pedagang Besar

Pedagang Besar 1

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jumlah Unit	Umur Ekonomis (Th)	NS (Rp)	Nilai Penyusutan (Rp)		
						Per Thn	Per Siklus	Per Kg
1	Timbangan Besar	1.800.000	2	5	0	720.000	1.972,60	0,14
Total						720.000	1.972,60	0,14

Pedagang Besar 2

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jumlah Unit	Umur Ekonomis (Th)	NS (Rp)	Nilai Penyusutan (Rp)		
						Per Thn	Per Siklus	Per Kg
1	Timbangan Besar	1.750.000	2	5	0	700.000	1.917,81	0,14
Total						700.000	1.917,81	0,14

Pedagang Besar 3

No	Nama Alat	Harga Beli (unit)	Jumlah Unit	Umur Ekonomis (Th)	NS (Rp)	Nilai Penyusutan (Rp)		
						Per Thn	Per Siklus	Per Kg
1	Timbangan Besar	1.750.000	2	5	0	700.000	1.917,81	0,14
Total						700.000	1.917,81	0,14

Rumus :

Biaya Penyusutan Pedagang Besar (Rp/Th)

= Nilai Investasi (harga beli) – Nilai Sisa (Nilai Akhir)

Umur Ekonomis

Total Biaya Penyusutan Peralatan Pedagang Besar

= Biaya Pedagang Besar 1 + Biaya Pedagang Besar 2 + **Biaya Pedagang Besar 3**

= Rp. 0,14/kg + Rp. 0,14/kg + Rp. 0,14/kg

=Rp. 0,42/kg



Lampiran 32. Biaya Penyusutan Produk Pedagang Besar

No	Nama Pedagang	Penyusutan Produk			Harga Jual Produk Rusak	Harga Jual Normal x jumlah Produk rusak (Rp)	Harga Jual Produk Rusak x jumlah Produk Rusak (Rp)	Biaya Penyusutannya	
		Jlh Prod	Prod rusak/mnyusut	Harga jual normal				Rp	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	50	6480	5000	324.000	250.000	74.000	14,8
2	Oyon	5000	45	6505	5000	292.725	225.000	67.725	13,55
3	Son	4000	35	6495	4500	227.325	157.500	69.825	17,46
Total			130		14500	855.500	632.500	211.550	45,8
Rata2			43,33		4.833,33	285.166,67	210.833,33	70.516,67	15,27

Rumus :

Biaya Penyusutan Produk = (harga Jual x Jumlah Produk yang rusak) – (harga jual produk rusak x jumlah produk rusak)

Lampiran 33. Perhitungan Bunga Modal pada Pedagang Besar

No	Nama Pedagang	Volume Produksi (Kg)	Biaya yang Dibayarkan		Biaya yang Diperhitungkan		Total Biaya		Bunga Modal	
			Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	26.556.795	5.311,36	175.972,60	35,19	26.732.767,60	5.346,55	10986,07	2,20
2	Oyon	5000	26.456.795	5.291,36	119.642,81	23,93	26.576.437,81	5.315,29	10921,82	2,18
3	Son	4000	21.108.575	5.277,14	71.742,81	17,94	21.180.317,81	5.295,08	8704,24	2,18
Total			74.122.165	15.879,86	367.358,22	77,06	74.489.523,22	15.956,92	30612,13	6,56
Rata2			24.707.388	5.293,29	122.452,74	25,69	24.829.841,07	5.318,97	10204,04	2,19



Lampiran 34. Biaya yang Dibayarkan dan Diperhitungkan Pedagang Besar Kentang di Kota Padang

a. Biaya yang Dibayarkan

N	Nama	Volume	Biaya yang Dibayarkan								Jumlah	
o	Pedagang	Produksi	Upah angkut		Uang Keamanan		Sewa Gudang		TKLK			
		(Kg)	Rp/siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	200.000	100	2.000	0,4	54.795	10,96	300.000	60	556.795	111,36
2	Oyon	5000	200.000	100	2.000	0,4	54.795	10,96	200.000	40	456.795	91,36
3	Son	4000	160.000	80	2.000	0,5	46.575	11,64	100.000	25	308.575	77,14
Total			560.000	280	6.000	1,3	156.165	33,56	600.000	125	1.322.165	279,86
Rata2			186.666,67	93,33	2.000	0,43	52.055	11,19	200.000	41,67	440.722	93,29

b. Biaya yang Diperhitungkan

N	Nama	Volume	Biaya diperhitungkan						Jumlah	
o	Pedagang	Produksi	Penyusutan Alat		Penyusutan Produk		Bunga Modal			
		(Kg)	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	1.972,60	0,39	74.000	14,8	10.986,07	2,2	86.958,67	17,39
2	Oyon	5000	1.917,81	0,38	67.725	13,55	10.921,82	2,18	80.564,63	16,11
3	Son	4000	1.917,81	0,48	69.825	17,46	8.704,24	2,18	80.447,05	20,11
Total			5.808,22	1,26	211.550	45,8	30.612,13	6,56	247.970,35	53,62
Rata2			1.936,07	0,42	70.516,67	15,27	10.204,04	2,19	82.656,78	17,87

Lampiran 35. Rata-rata Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Pedagang Besar

N o	Nama Pedagang	Volume (Kg)	Penerimaan		Biaya Dibayarkan		Biaya Diperhitungkan		Total Biaya		Keuntungan	
			(Rp)	Rp/Kg	Rp/siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi Mansyur	5000	32.400.000	6.480	556.795	111,36	86.958,67	17,39	643.753,67	128,75	31.756.246,33	6.351,25
2	Oyon	5000	32.525.000	6.505	456.795	91,36	80.564,63	16,11	537.359,63	107,47	31.987.640,37	6.397,53
3	Son	4000	25.980.000	6.495	308.575	77,14	80.447,05	20,11	389.022,05	97,26	25.590.977,95	6.397,74
Total			90.905.000	19.480	1.322.165	279,86	247.970,35	53,62	1.570.135,35	333,48	89.334.864,65	19.146,52
Rata2			30.301.667	6.493,33	440.722	93,29	82.656,78	17,87	523.378,45	111,16	29.778.288,22	6.382,17



Lampiran 36. Biaya Upah Angkut yang Dikeluarkan Pedagang Pengecer

No	Nama Pedagang	Jumlah (Kg)	Jumlah	Upah	Total Biaya Angkut	
			(karung)	Angkut		
				per Karung	Rp	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	10	2.000	20.000	40
2	Dodi mansyur	500	10	2.000	20.000	40
3	Dodi Mansyur	500	10	2.000	20.000	40
4	Dodi Mansyur	500	10	2.000	20.000	40
5	Madi	50	1	2.000	2.000	40
6	Dedi	100	2	2.000	4.000	40
7	Ucok	100	2	2.000	4.000	40
8	Heru	50	1	2.000	2.000	40
9	Yunita	50	1	2.000	2.000	40
10	Edrizal	150	3	2.000	6.000	40
11	Oyon	300	6	2.000	12.000	40
12	Oyon	300	6	2.000	12.000	40
13	Wadi	150	3	2.000	6.000	40
14	Hendra	50	1	2.000	2.000	40
15	Jon	50	1	2.000	2.000	40
16	Lis	100	2	2.000	4.000	40
17	Yunus	100	2	2.000	4.000	40
18	Ema	50	1	2.000	2.000	40
19	Ita	100	2	2.000	4.000	40
20	One	50	1	2.000	2.000	40
21	Thamrin	50	1	2.000	2.000	40
22	Irman	100	2	2.000	4.000	40
23	Jusmaidar	50	1	2.000	2.000	40
24	Zal	50	1	2.000	2.000	40
25	Udin	50	1	2.000	2.000	40
26	Afrizal	100	2	2.000	4.000	40
27	Thamar	50	1	2.000	2.000	40
28	Amir	50	1	2.000	2.000	40
29	Yulizarni	50	1	2.000	2.000	40
30	Yet	100	2	2.000	4.000	40
Total			88	60.000	176.000	1.200
Rata2			2,93	2.000	5.866,67	40

Lampiran 37. Biaya Keamanan Pedagang Pengecer

No	Nama Pedagang	Volume Produksi	Uang Keamanan		Biaya Bersama		
		(Kg)	Rp/Siklus	Rp/Kg	(%)	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	2.000	4	0,25	500	1
2	Dodi mansyur	500	2.000	4	0,25	500	1
3	Dodi Mansyur	500	2.000	4	0,25	500	1
4	Dodi Mansyur	500	2.000	4	0,25	500	1
5	Madi	50	2.000	40	0,05	100	2
6	Dedi	100	2.000	20	0,15	300	3
7	Ucok	100	2.000	20	0,1	200	2
8	Heru	50	2.000	40	0,1	200	4
9	Yunita	50	2.000	40	0,1	200	4
10	Edrizal	150	2.000	13,33	0,15	300	2
11	Oyon	300	2.000	6,67	0,2	400	1,33
12	Oyon	300	2.000	6,67	0,2	400	1,33
13	Wadi	150	2.000	13,33	0,15	300	2
14	Hendra	50	2.000	40	0,1	200	4
15	Jon	50	2.000	40	0,05	100	2
16	Lis	100	2.000	20	0,15	300	3
17	Yunus	100	2.000	20	0,1	200	2
18	ema	50	2.000	40	0,1	200	4
19	Ita	100	2.000	20	0,15	300	3
20	One	50	2.000	40	0,1	200	4
21	Thamrin	50	2.000	40	0,05	100	2
22	Irman	100	2.000	20	0,15	300	3
23	Jusmaidar	50	2.000	40	0,1	200	4
24	Zal	50	2.000	40	0,1	200	4
25	Udin	50	2.000	40	0,1	200	4
26	Afrizal	100	2.000	20	0,15	300	3
27	Thamar	50	2.000	40	0,05	100	2
28	Amir	50	2.000	40	0,1	200	4
29	Yulizarni	50	2.000	40	0,05	100	2
30	Yet	100	2.000	20	0,15	300	3
Total			60.000	776		7.900	78,67
Rata2			2.000	25,87		263,33	2,62

Lampiran 38. Biaya Sewa Kios Pedagang Pengecer

No	Nama Pedagang	Jumlah	Biaya Sewa Toko			Biaya Bersama		
Sampel		(Kg)	Rp/Th	Rp/Hari	Rp/Kg	(%)	Rp/Hari	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	15.000.000	41.096	82,19	0,25	10.274	20,55
2	Dodi mansyur	500	15.000.000	41.096	82,19	0,25	10.274	20,55
3	Dodi Mansyur	500	15.000.000	41.096	82,19	0,25	10.274	20,55
4	Dodi Mansyur	500	15.000.000	41.096	82,19	0,25	10.274	20,55
5	Madi	50	7.200.000	19.726	394,52	0,05	986,30	19,73
6	Dedi	100	7.200.000	19.726	197,26	0,15	2.958,90	29,59
7	Ucok	100	7.200.000	19.726	197,26	0,1	1.972,60	19,73
8	Heru	50	7.200.000	19.726	394,52	0,1	1.972,60	39,45
9	Yunita	50	7.200.000	19.726	394,52	0,1	1.972,60	39,45
10	Edrizal	150	10.000.000	27.397	182,65	0,15	4.109,55	27,40
11	Oyon	300	15.000.000	41.096	136,99	0,2	8.219,20	27,40
12	Oyon	300	15.000.000	41.096	136,99	0,2	8.219,20	27,40
13	Wadi	150	10.000.000	27.397	182,65	0,15	4.109,55	27,40
14	Hendra	50	7.200.000	19.726	394,52	0,1	1.972,60	39,45
15	Jon	50	7.200.000	19.726	394,52	0,05	986,30	19,73
16	Lis	100	7.200.000	19.726	197,26	0,15	2.958,90	29,59
17	Yunus	100	7.200.000	19.726	197,26	0,1	1.972,60	19,73
18	ema	50	7.200.000	19.726	394,52	0,1	1.972,60	39,45
19	Ita	100	7.200.000	19.726	197,26	0,15	2.958,90	29,59
20	One	50	7.200.000	19.726	394,52	0,1	1.972,60	39,45
21	Thamrin	50	4.800.000	13.151	263,01	0,05	657,55	13,15
22	Irman	100	4.800.000	13.151	131,51	0,15	1.972,65	19,73
23	Jusmaidar	50	4.800.000	13.151	263,01	0,1	1.315,10	26,30
24	Zal	50	4.800.000	13.151	263,01	0,1	1.315,10	26,30
25	Udin	50	4.800.000	13.151	263,01	0,1	1.315,10	26,30
26	Afrizal	100	4.800.000	13.151	131,51	0,15	1.972,65	19,73
27	Thamar	50	4.800.000	13.151	263,01	0,05	657,55	13,15
28	Amir	50	4.800.000	13.151	263,01	0,1	1.315,10	26,30
29	Yulizarni	50	4.800.000	13.151	263,01	0,05	657,55	13,15
30	Yet	100	4.800.000	13.151	131,51	0,15	1.972,65	19,73
Total			244.400.000	669.589	6.951,60		103.562	760,55
Rata2			8.146.666,67	22.319,63	231,72		3.452,07	25,35

Lampiran 39. Biaya Plastik Pedagang Pengecer

No	Nama Pedagang	Volume Produksi (Kg)	Biaya Plastik	
			Rp	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	20.000	40
2	Dodi mansyur	500	20.000	40
3	Dodi Mansyur	500	20.000	40
4	Dodi Mansyur	500	20.000	40
5	Madi	50	5.000	100
6	Dedi	100	5.000	50
7	Ucok	100	5.000	50
8	Heru	50	5.000	100
9	Yunita	50	5.000	100
10	Edrizal	150	5.000	33,33
11	Oyon	300	10.000	33,33
12	Oyon	300	10.000	33,33
13	Wadi	150	5.000	33,33
14	Hendra	50	5.000	100
15	Jon	50	5.000	100
16	Lis	100	5.000	50
17	Yunus	100	5.000	50
18	ema	50	5.000	100
19	Ita	100	5.000	50
20	One	50	5.000	100
21	Thamrin	50	5.000	100
22	Irman	100	5.000	50
23	Jusmaidar	50	5.000	100
24	Zal	50	5.000	100
25	Udin	50	5.000	100
26	Afrizal	100	5.000	50
27	Thamar	50	5.000	100
28	Amir	50	5.000	100
29	Yulizarni	50	5.000	100
30	Yet	100	5.000	50
Total			220.000	2.093,33
Rata2			7.333,33	69,78

Lampiran 40. Biaya Penyusutan Peralatan Pedagang Pengecer

No Sampel	Nama Pedagang	Jumlah (Kg)	Penyusutan Alat		Biaya Bersama		
			Rp/Siklus	Rp/Kg	(%)	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	328,77	0,66	0,25	82,19	0,17
2	Dodi mansyur	500	328,77	0,66	0,25	82,19	0,17
3	Dodi Mansyur	500	328,77	0,66	0,25	82,19	0,17
4	Dodi Mansyur	500	328,77	0,66	0,25	82,19	0,17
5	Madi	50	136,99	2,74	0,05	6,85	0,14
6	Dedi	100	153,42	1,53	0,15	23,01	0,23
7	Ucok	100	150,68	1,51	0,1	15,07	0,15
8	Heru	50	180,82	3,62	0,1	18,08	0,36
9	Yunita	50	169,86	3,4	0,1	16,99	0,34
10	Edrizal	150	158,9	1,06	0,15	23,84	0,16
11	Oyon	300	312,33	1,04	0,2	62,47	0,21
12	Oyon	300	295,89	0,99	0,2	59,18	0,20
13	Wadi	150	317,81	2,12	0,15	47,67	0,32
14	Hendra	50	164,38	3,29	0,1	16,44	0,33
15	Jon	50	150,68	3,01	0,05	7,53	0,15
16	Lis	100	156,16	1,56	0,15	23,42	0,23
17	Yunus	100	158,9	1,59	0,1	15,89	0,16
18	ema	50	145,21	2,9	0,1	14,52	0,29
19	Ita	100	169,86	1,7	0,15	25,48	0,26
20	One	50	142,47	2,85	0,1	14,25	0,29
21	Thamrin	50	158,9	3,18	0,05	7,95	0,16
22	Irman	100	153,42	1,53	0,15	23,01	0,23
23	Jusmaidar	50	150,68	3,01	0,1	15,07	0,30
24	Zal	50	161,64	3,23	0,1	16,16	0,32
25	Udin	50	164,38	3,29	0,1	16,44	0,33
26	Afrizal	100	136,99	1,37	0,15	20,55	0,21
27	Thamar	50	145,21	2,9	0,05	7,26	0,15
28	Amir	50	150,68	3,01	0,1	15,07	0,30
29	Yulizarni	50	147,94	2,96	0,05	7,40	0,15
30	Yet	100	153,42	1,53	0,15	23,01	0,23
Total			5.802,70	63,56		871,37	6,84
Rata2			193,42	2,12		29,05	0,23

Lampiran 41. Biaya Penyusutan Produk Pedagang Pengecer

No	Nama Pedagang	Volume Produksi (Kg)	Harga Beli (Rp/Kg)	Biaya Penyusutan produk	
				Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	6.400	640	1,28
2	Dodi mansyur	500	6.500	650	1,30
3	Dodi Mansyur	500	6.550	655	1,31
4	Dodi Mansyur	500	6.600	660	1,32
5	Madi	50	6.500	650	13,00
6	Dedi	100	6.550	655	6,55
7	Ucok	100	6.350	635	6,35
8	Heru	50	6.450	645	12,90
9	Yunita	50	6.400	640	12,80
10	Edrizal	150	6.500	650	4,33
11	Oyon	300	6.450	645	2,15
12	Oyon	300	6.500	650	2,17
13	Wadi	150	6.600	660	4,40
14	Hendra	50	6.500	650	13,00
15	Jon	50	6.600	660	13,20
16	Lis	100	6.550	655	6,55
17	Yunus	100	6.500	650	6,50
18	ema	50	6.450	645	12,90
19	Ita	100	6.400	640	6,40
20	One	50	6.500	650	13,00
21	Thamrin	50	6.500	650	13,00
22	Irman	100	6.500	650	6,50
23	Jusmaidar	50	6.550	655	13,10
24	Zal	50	6.500	650	13,00
25	Udin	50	6.500	650	13,00
26	Afrizal	100	6.450	645	6,45
27	Thamar	50	6.450	645	12,90
28	Amir	50	6.500	650	13,00
29	Yulizarni	50	6.500	650	13,00
30	Yet	100	6.500	650	6,50
Total			194.800	19.480	251,86
Rata2			6493,33	649,33	8,40

Biaya Penyusutan Produk = % Penyusutan x Harga Beli per Kg

Lampiran 42. Perhitungan Bunga Modal pada Pedagang Pengecer

N o	Nama Pedagang	Volume Produksi (Kg)	Biaya yang Dibayarkan		Biaya yang diperhitungkan		Total Biaya		Bunga Modal	
			Rp/siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	3.430.774	6.861,55	722,19	1,44	3.431.496,19	6.862,99	1410,20	2,82
2	Dodi mansyur	500	3.480.774	6.961,55	732,19	1,46	3.481.506,19	6.963,01	1430,76	2,86
3	Dodi Mansyur	500	3.505.774	7.011,55	737,19	1,47	3.506.511,19	7.013,02	1441,03	2,88
4	Dodi Mansyur	500	3.530.774	7.061,55	742,19	1,48	3.531.516,19	7.063,03	1451,31	2,90
5	Madi	50	333.086	6.661,73	656,85	13,14	333.742,85	6.674,87	137,15	2,74
6	Dedi	100	671.259	6.712,59	678,01	6,78	671.937,01	6.719,37	276,14	2,76
7	Uook	100	650.173	6.501,73	650,07	6,5	650.823,07	6.508,23	267,46	2,67
8	Heru	50	331.673	6.633,45	663,08	13,26	332.336,08	6.646,71	136,58	2,73
9	Yunita	50	329.173	6.583,45	656,99	13,14	329.829,99	6.596,59	135,55	2,71
10	Edrizal	150	1.002.410	6.682,73	673,84	4,49	1.003.083,84	6.687,22	412,23	2,75
11	Oyon	300	2.025.619	6.752,06	707,47	2,36	2.026.326,47	6.754,42	832,74	2,78
12	Oyon	300	2.040.619	6.802,06	709,18	2,36	2.041.328,18	6.804,42	838,90	2,80
13	Wadi	150	1.017.410	6.782,73	707,67	4,72	1.018.117,67	6.787,45	418,40	2,79
14	Hendra	50	334.173	6.683,45	666,44	13,33	334.839,44	6.696,78	137,61	2,75
15	Jon	50	338.086	6.761,73	667,53	13,35	338.753,53	6.775,08	139,21	2,78
16	Lis	100	671.259	6.712,59	678,42	6,78	671.937,42	6.719,37	276,14	2,76
17	Yunus	100	665.173	6.651,73	665,89	6,66	665.838,89	6.658,39	273,63	2,74
18	ema	50	331.673	6.633,45	659,52	13,19	332.332,52	6.646,64	136,58	2,73
19	Ita	100	656.259	6.562,59	665,48	6,65	656.924,48	6.569,24	269,97	2,70
20	One	50	334.173	6.683,45	664,25	13,29	334.837,25	6.696,74	137,60	2,75
21	Thamrin	50	332.758	6.655,15	657,95	13,16	333.415,95	6.668,31	137,02	2,74
22	Irman	100	665.273	6.652,73	673,01	6,73	665.946,01	6.659,46	273,68	2,74
23	Jusmaidar	50	336.015	6.720,30	670,07	13,4	336.685,07	6.733,70	138,36	2,77
24	Zal	50	333.515	6.670,30	666,16	13,32	334.181,16	6.683,62	137,33	2,75
25	Udin	50	333.515	6.670,30	666,44	13,33	334.181,44	6.683,63	137,33	2,75
26	Afrizal	100	660.273	6.602,73	665,55	6,66	660.938,55	6.609,39	271,62	2,72
27	Thamar	50	330.258	6.605,15	652,26	13,05	330.910,26	6.618,20	135,99	2,72
28	Amir	50	333.515	6.670,30	665,07	13,3	334.180,07	6.683,60	137,33	2,75
29	Yulizarni	50	332.758	6.655,15	657,4	13,15	333.415,40	6.668,30	137,02	2,74
30	Yet	100	665.273	6.652,73	673,01	6,73	665.946,01	6.659,46	273,68	2,74
Total			30.003.462	201.252,55	20.351,37	258,69	30.023.818,37	201.511,24	12.338,56	82,81
Rata2			1.000.115	6.708,42	678,38	8,62	1.000.793,95	6.717,04	411,29	2,76

Lampiran 43. Biaya yang Dibayarkan Pedagang Pengecer

N	Nama	Volume	Biaya yang dibayarkan									
o	Pedagang	Produksi	Plastik		Upah angkut		Uang Keamanan		Uang Sewa Kios		Jumlah	
		(Kg)	Rp/siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/siklus	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	20.000	40	200.000	400	500	1	10.274	20,55	230.774	461,55
2	Dodi mansyur	500	20.000	40	200.000	400	500	1	10.274	20,55	230.774	461,55
3	Dodi Mansyur	500	20.000	40	200.000	400	500	1	10.274	20,55	230.774	461,55
4	Dodi Mansyur	500	20.000	40	200.000	400	500	1	10.274	20,55	230.774	461,55
5	Madi	50	5.000	100	2.000	40	100	2	986,3	19,73	8.086	161,73
6	Dedi	100	5.000	50	8.000	80	300	3	2.958,90	29,59	16.259	162,59
7	Ucok	100	5.000	50	8.000	80	200	2	1.972,60	19,73	15.173	151,73
8	Heru	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.972,60	39,45	9.173	183,45
9	Yunita	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.972,60	39,45	9.173	183,45
10	Edrizal	150	5.000	33,33	18.000	120	300	2	4.109,55	27,4	27.410	182,73
11	Oyon	300	10.000	33,33	72.000	240	400	1,33	8.219,20	27,4	90.619	302,06
12	Oyon	300	10.000	33,33	72.000	240	400	1,33	8.219,20	27,4	90.619	302,06
13	Wadi	150	5.000	33,33	18.000	120	300	2	4.109,55	27,4	27.410	182,73
14	Hendra	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.972,60	39,45	9.173	183,45
15	Jon	50	5.000	100	2.000	40	100	2	986,3	19,73	8.086	161,73
16	Lis	100	5.000	50	8.000	80	300	3	2.958,90	29,59	16.259	162,59
17	Yunus	100	5.000	50	8.000	80	200	2	1.972,60	19,73	15.173	151,73
18	ema	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.972,60	39,45	9.173	183,45
19	Ita	100	5.000	50	8.000	80	300	3	2.958,90	29,59	16.259	162,59
20	One	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.972,60	39,45	9.173	183,45
21	Thamrin	50	5.000	100	2.000	40	100	2	657,55	13,15	7.758	155,15
22	Irman	100	5.000	50	8.000	80	300	3	1.972,65	19,73	15.273	152,73
23	Jusmaidar	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.315,10	26,3	8.515	170,30
24	Zal	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.315,10	26,3	8.515	170,30
25	Udin	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.315,10	26,3	8.515	170,30
26	Afrizal	100	5.000	50	8.000	80	300	3	1.972,65	19,73	15.273	152,73
27	Thamar	50	5.000	100	2.000	40	100	2	657,55	13,15	7.758	155,15
28	Amir	50	5.000	100	2.000	40	200	4	1.315,10	26,3	8.515	170,30
29	Yulizarni	50	5.000	100	2.000	40	100	2	657,55	13,15	7.758	155,15
30	Yet	100	5.000	50	8.000	80	300	3	1.972,65	19,73	15.273	152,73
Total			220.000	2.093,33	1.072.000	3.520	7.900	78,67	103.562	760,55	1.403.462	6.452,55
Rata2			7.333,33	69,78	35.733,33	117,33	263,33	2,62	3.452,07	25,35	46.782,07	215,09

Lampiran 44. Biaya yang Diperhitungkan Pedagang Pengecer Kentang

N	Nama	Volume	Biaya yang diperhitungkan						Total Biaya	
o	Pedagang	Produksi	Penyusutan Alat		Penyusutan Produk		Bunga Modal			
		(Kg)	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	82,19	0,17	640	1,28	1.410,20	2,82	2.132,39	4,26
2	Dodi mansyur	500	82,19	0,17	650	1,3	1.430,76	2,86	2.162,95	4,33
3	Dodi Mansyur	500	82,19	0,17	655	1,31	1.441,03	2,88	2.178,22	4,36
4	Dodi Mansyur	500	82,19	0,17	660	1,32	1.451,31	2,9	2.193,50	4,39
5	Madi	50	6,85	0,14	650	13	137,15	2,74	794,00	15,88
6	Dedi	100	23,01	0,23	655	6,55	276,14	2,76	954,15	9,54
7	Ucok	100	15,07	0,15	635	6,35	267,46	2,67	917,53	9,18
8	Heru	50	18,08	0,36	645	12,9	136,58	2,73	799,66	15,99
9	Yunita	50	16,99	0,34	640	12,8	135,55	2,71	792,54	15,85
10	Edrizal	150	23,84	0,16	650	4,33	412,23	2,75	1.086,07	7,24
11	Oyon	300	62,47	0,21	645	2,15	832,74	2,78	1.540,21	5,13
12	Oyon	300	59,18	0,2	650	2,17	838,90	2,8	1.548,08	5,16
13	Wadi	150	47,67	0,32	660	4,4	418,40	2,79	1.126,07	7,51
14	Hendra	50	16,44	0,33	650	13	137,61	2,75	804,05	16,08
15	Jon	50	7,53	0,15	660	13,2	139,21	2,78	806,74	16,13
16	Lis	100	23,42	0,23	655	6,55	276,14	2,76	954,56	9,55
17	Yunus	100	15,89	0,16	650	6,5	273,63	2,74	939,52	9,40
18	ema	50	14,52	0,29	645	12,9	136,58	2,73	796,10	15,92
19	Ita	100	25,48	0,26	640	6,4	269,97	2,7	935,45	9,35
20	One	50	14,25	0,29	650	13	137,60	2,75	801,85	16,04
21	Thamrin	50	7,95	0,16	650	13	137,02	2,74	794,97	15,90
22	Irman	100	23,01	0,23	650	6,5	273,68	2,74	946,69	9,47
23	Jusmaidar	50	15,07	0,3	655	13,1	138,36	2,77	808,43	16,17
24	Zal	50	16,16	0,32	650	13	137,33	2,75	803,49	16,07
25	Udin	50	16,44	0,33	650	13	137,33	2,75	803,77	16,08
26	Afrizal	100	20,55	0,21	645	6,45	271,62	2,72	937,17	9,37
27	Thamar	50	7,26	0,15	645	12,9	135,99	2,72	788,25	15,77
28	Amir	50	15,07	0,3	650	13	137,33	2,75	802,40	16,05
29	Yulizarni	50	7,4	0,15	650	13	137,02	2,74	794,42	15,89
30	Yet	100	23,01	0,23	650	6,5	273,68	2,74	946,69	9,47
Total			871,37	6,84	19.480	251,86	12.338,56	82,81	32.689,92	341,51
Rata2			29,05	0,23	649,33	8,4	411,29	2,76	1.089,66	11,38

Lampiran 45. Rata-rata Biaya, Penerimaan dan Keuntungan pedagang Pengecer

No	Nama	Volume	Biaya yang dibayarkan		Biaya yang Diperhitungkan		Total Biaya		Penerimaan	Keuntungan	
		Produksi							(Rp)		
	Pedagang	(Kg)	Rp/siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg	Rp/Siklus	Rp/Kg		Rp/Siklus	Rp/Kg
1	Dodi mansyur	500	230.774	461,55	2.132,39	4,26	232.906,39	465,81	4.000.000	3.767.093,61	7.534,1
2	Dodi mansyur	500	230.774	461,55	2.162,95	4,33	232.936,95	465,87	4.000.000	3.767.063,05	7.534,1
3	Dodi Mansyur	500	230.774	461,55	2.178,22	4,36	232.952,22	465,90	4.000.000	3.767.047,78	7.534,1
4	Dodi Mansyur	500	230.774	461,55	2.193,50	4,39	232.967,50	465,94	4.000.000	3.767.032,50	7.534,0
5	Madi	50	8.086	161,73	794	15,88	8.880,00	177,60	400.000	391.120,00	7.822,4
6	Dedi	100	16.259	162,59	954,15	9,54	17.213,15	172,13	800.000	782.786,85	7.827,8
7	Ucok	100	15.173	151,73	917,53	9,18	16.090,53	160,91	800.000	783.909,47	7.839,0
8	Heru	50	9.173	183,45	799,66	15,99	9.972,66	199,45	400.000	390.027,34	7.800,5
9	Yunita	50	9.173	183,45	792,54	15,85	9.965,54	199,31	400.000	390.034,46	7.800,6
10	Edrizal	150	27.410	182,73	1.086,07	7,24	28.496,07	189,97	1.200.000	1.171.503,93	7.810,0
11	Oyon	300	90.619	302,06	1.540,21	5,13	92.159,21	307,20	2.400.000	2.307.840,79	7.692,8
12	Oyon	300	90.619	302,06	1.548,08	5,16	92.167,08	307,22	2.400.000	2.307.832,92	7.692,7
13	Wadi	150	27.410	182,73	1.126,07	7,51	28.536,07	190,24	1.200.000	1.171.463,93	7.809,7
14	Hendra	50	9.173	183,45	804,05	16,08	9.977,05	199,54	400.000	390.022,95	7.800,4
15	Jon	50	8.086	161,73	806,74	16,13	8.892,74	177,85	400.000	391.107,26	7.822,1
16	Lis	100	16.259	162,59	954,56	9,55	17.213,56	172,14	800.000	782.786,44	7.827,8
17	Yunus	100	15.173	151,73	939,52	9,4	16.112,52	161,13	800.000	783.887,48	7.838,8
18	ema	50	9.173	183,45	796,1	15,92	9.969,10	199,38	400.000	390.030,90	7.800,6
19	Ita	100	16.259	162,59	935,45	9,35	17.194,45	171,94	800.000	782.805,55	7.828,0
20	One	50	9.173	183,45	801,85	16,04	9.974,85	199,50	400.000	390.025,15	7.800,5
21	Thamrin	50	7.758	155,15	794,97	15,9	8.552,97	171,06	400.000	391.447,03	7.828,9
22	Irman	100	15.273	152,73	946,69	9,47	16.219,69	162,20	800.000	783.780,31	7.837,8
23	Jusmaidar	50	8.515	170,3	808,43	16,17	9.323,43	186,47	400.000	390.676,57	7.813,5
24	Zal	50	8.515	170,3	803,49	16,07	9.318,49	186,37	400.000	390.681,51	7.813,6
25	Udin	50	8.515	170,3	803,77	16,08	9.318,77	186,38	400.000	390.681,23	7.813,6
26	Afrizal	100	15.273	152,73	937,17	9,37	16.210,17	162,10	800.000	783.789,83	7.837,9
27	Thamar	50	7.758	155,15	788,25	15,77	8.546,25	170,93	400.000	391.453,75	7.829,0
28	Amir	50	8.515	170,3	802,4	16,05	9.317,40	186,35	400.000	390.682,60	7.813,6
29	Yulizarni	50	7.758	155,15	794,42	15,89	8.552,42	171,05	400.000	391.447,58	7.828,9
30	Yet	100	15.273	152,73	946,69	9,47	16.219,69	162,20	800.000	783.780,31	7.837,8
Total			1.403.462	6.452,55	32.689,92	341,51	1.436.156,92	6.794,13	35.200.000	33.763.843,08	233.205,8
Rata2			46.782,07	215,09	1.089,66	11,38	47.871,90	226,47	1.173.333,33	1.125.461,44	7.773,5